

noch wenig bemerkbar gemacht hat, eine Tatsache, die der Buchhandel wohl ganz besonders bestätigen kann. Der übliche Konjunkturbericht der Industrie- und Handelszeitung lautet denn auch sehr viel pessimistischer. Es heißt da:

Die Geschäftslage im Monat November entsprach in weiten Zweigen des Einzelhandels nicht den Erwartungen. Im Schuhhandel hatte die milde Witterung im Oktober vielfach noch zu Neuanschaffungen leichten Schuhwerks Anlaß gegeben, sodas bei Einsetzen der Kälte die Mittel zur Beschaffung warmer Wintersachen fehlten. Aus der Wäschebranche wird berichtet, daß die Umsätze in geringeren Qualitäten sich noch am günstigsten anliehen, was unter anderem mit auf die relativ geringe Arbeitslosigkeit unter der städtischen Arbeiterbevölkerung zurückzuführen ist. Neuanschaffungen in Luxuswaren hielten sich in engeren Grenzen. Das Publikum zieht es anscheinend in diesem Jahre vielfach vor, die vorhandenen Pelzmäntel um- und ausarbeiten zu lassen. Da im Einzelhandel mit Qualitätsseiden über eine gewisse Stodung des Geschäftsganges gellagt wird und ebenfalls im Automobilhandel bei hochwertigen Wagen ein Rückgang der Umsätze festzustellen ist, dürfte hierin eine allgemeine Auswirkung der Geldverknappung und des Rückgangs der Gewinne im Börsengeschäft zu erblicken sein. In Städten mit ausgesprochener Beamtenkundschaft klagt man über zunehmende Kreditforderungen. So wird aus einer mitteldeutschen Großstadt berichtet, daß heute bei einer Reihe von Geschäften 40 Prozent der Umsätze über Buch gehen gegenüber etwa nur 5 Prozent vor dem Kriege. Vielfach hat hier die Ankündigung der Beforderungserhöhung zu größeren Anschaffungen Anlaß gegeben, die dann Einschränkungen der Lebenshaltung zur Folge haben mußten, als die endgültige Regelung der Beförderungsreform auf sich warten ließ. Gegen Ende des Monats setzte bereits in starkem Maße die Werbung für das Weihnachtsgeschäft ein. Indessen lassen sich eigentliche Weihnachtsgeschenkeinkäufe nur vereinzelt feststellen. Die Erwartungen, die im Einzelhandel auf das Weihnachtsgeschäft gesetzt werden, sind geteilt. Es steht zu hoffen, daß die Wünsche des Einzelhandels auf ausreichende Offenhaltung der Geschäftsräume bei den zuständigen Stellen auf Verständnis stoßen werden.

Dem Buchhandel wird dieses allgemeine Stimmungsbild zur Beurteilung seiner eigenen Aussichten vielleicht manchen Fingerzeig geben. Die Preisentwicklung in den bisher abgelaufenen Monaten 1927 geht aus nachstehender Tabelle des Großhandelsindex der Frankfurter Zeitung hervor:

Juli 1914 = 100	Gruppe I Lebens- u. Genuss- mittel u. ähnl.	Gruppe II Textilien, Beb. usw.	Gruppe III Mineral.	Gruppe IV Ver- schiedenes	Gruppe V Industr. Er- zeugnisse	Gesamt- index für 100 Waren
31. Januar . .	155.35	146.84	130.59	128.89	123.82	137.77
28. Februar . .	153.73	149.50	132.05	130.08	122.43	137.82
31. März . . .	152.49	151.43	131.02	127.02	123.52	137.24
28. April . . .	152.52	153.62	128.21	127.50	125.44	137.57
31. Mai	154.15	158.01	127.48	126.79	125.92	138.45
30. Juni	160.34	159.71	126.94	126.11	126.42	140.29
29. Juli	147.59	163.40	127.03	125.23	127.37	137.28
30. August . . .	142.55	167.67	125.65	125.00	128.90	136.48
29. September .	141.53	166.15	124.37	124.81	131.07	136.23
31. Oktober . .	144.64	166.03	124.04	126.05	131.47	137.60
30. November .	146.90	167.24	125.06	126.50	131.77	138.46

Der Großhandelsindex des Statistischen Reichsamts, den wir zum Vergleich folgen lassen, gibt ungefähr dasselbe Bild:

1913 = 100	I. Agrar- stoffe	II. Kolonial- waren	III. Ind. Rohstoffe und Halb- waren	IV. Ind. Fertigwaren Erz- mittel Konsum- güter	V. Zul.	Gesamt- Index	
Monatsdurchschn.							
Januar 1927	140.3	129.3	128.8	129.3	150.9	141.6	135.9
Februar "	139.1	128.0	129.3	129.1	151.0	141.6	135.6
März "	136.0	127.7	130.3	128.8	152.0	142.0	135.0
April "	135.2	126.6	129.9	129.0	153.6	143.0	134.8
Mai "	139.3	128.7	131.2	129.4	155.5	144.3	137.1
Juni "	139.9	127.8	131.6	129.9	158.2	146.0	137.9
Juli "	137.5	129.8	132.2	130.0	160.0	147.1	137.6
August "	138.6	128.8	133.0	130.3	162.0	148.3	137.9
September "	138.9	130.2	134.1	130.6	165.8	150.7	139.7
Oktober "	137.7	131.4	134.0	130.9	169.4	152.9	139.8
2. Nov. 1927	135.5	132.8	134.0	131.1	171.3	154.0	139.3
9. " "	137.1	132.2	134.4	131.2	171.3	154.1	140.0
15. " "	137.7	133.2	134.1	132.3	171.7	154.8	140.3
26. " "	139.1	132.5	134.2	132.4	172.1	155.0	140.9

Aus dem Buchgewerbe wird berichtet, daß die Beschäftigung im Buch- und Steindruckgewerbe etwas nachgelassen hat, doch war die Lage nicht einheitlich. Im Papiergroßhandel wird über Verschlechterung des Geldeingangs geklagt. Die Neuproduktion des Buchhandels hatte ihren Höhepunkt im Oktober bereits erreicht. Das Novemberergebnis zeigt ein Nachlassen um fast 8 Prozent. An erstmalig im Börsenblatt angekündigten Neuigkeiten wurden nur noch 1868 gezählt gegen 2026 im Oktober 1927 und 1527 im November 1926. Das Mehr in diesem Jahr gegenüber 1926 bleibt aber demnach also doch bestehen. Ob es der Markt wird aufnehmen wollen und können?

Unter diesen Umständen verdienen naturgemäß alle Versuche, den Buchabsatz zu fördern, doppelte Beachtung. Die Gründung des Deutschen Buch-Clubs in Hamburg, die einen solchen Versuch darstellt, hat mancherlei Staub aufgewirbelt. Interessant ist, daß die Gründung durch amerikanische Vorbilder angeregt worden ist, die ihrerseits wieder durch die Buchgemeinschaften angeregt waren. Es hat sich also ein nicht uninteressanter Kreislauf abgespielt. Was man in Amerika aus der Idee gemacht hat, läßt sich vielleicht am besten aus einer der Book Review der New York Times entnommenen Anzeige ersehen, in der das System des bereits 40 000 Abonnenten zählenden Book-of-the-month-Club folgendermaßen beschrieben wird: Die Verleger legen alle wichtigeren Veröffentlichungen vor dem Erscheinen (in advance of publication) dem Prüfungsausschuß des Clubs vor, der aus fünf Mitgliedern besteht. Von den von diesem anerkannten Werken werden ausführliche Charakteristiken in die »Book-of-the-month-Club News« aufgenommen, die den Abonnenten als Zeitschrift regelmäßig zugehen, und zwar wird das nach Ansicht des Ausschusses beste Buch als »das Buch des Monats« angezeigt, 7—10 andere werden als Ersatzmöglichkeiten daneben gestellt. Der Abonnent hat die Wahl, das Buch des Monats zu nehmen oder ein anderes, und muß im letzteren Fall die entsprechende Bestellung aufgeben. Äußert er sich nicht, so erhält er das Buch des Monats durch die Post zugestellt. Außerdem hat er aber immer noch das Recht des Umtausches, sofern ihm nach Einsichtnahme das Buch des Monats oder der gewählte Ersatzband nicht gefällt. Der Schlusssatz der Anzeige heißt wörtlich: And the cost of all these services is — nothing. You pay only for the book you want, and for them you pay only the same price as if you got them from the publisher himself — by mail! Der Book-of-the-month-Club liefert also zum Ladenpreis zuzüglich Porto. Der Anreiz zum Anschluß wird lediglich in der Bequemlichkeit und in einem gewissen Appell an eine Art Snobismus gesucht, diesem Club anzugehören, der so trefflich arbeitet. Im übrigen hat der Club schon eine Konkurrenz, die Literary Guild. Ihr System ist etwas anders. Ausgewählt werden noch unveröffentlichte Manuskripte. Jeden Monat wird eins veröffentlicht. Davon wird eine Auflage für die Abonnenten gesondert hergestellt und besonders gebunden. Es gelangt gleichzeitig mit der Versendung der übrigen Auflage an den Buchhandel in die Hand der Abonnenten. Der Abonnent erfährt vorher nicht, was er erhält. Die Literary Guild preist das als Vorzug an und behauptet, diese Buchsendungen seien den Weihnachtsüberraschungen gleich. That is why Christmas comes to Guild members twelve times a year. Auch die Literary Guild arbeitet dabei mit dem snobistischen Moment. You can now enjoy the distinction of being the first in your community to read the books that the nation will be discussing a few weeks later. Außerdem aber stellt sie einen großen Preisvorteil in den Vordergrund. In ihren Anzeigen schreibt die Headline: 12 books a year for the price of 6. Sie behauptet: The service of the Guild costs you nothing — it saves you about one-half. Dazu erklärt sie sich in stände, weil die Sonderherstellung und der sichere Absatz ihr entsprechende Ersparnisse ermöglichten, die sie mit den Abonnenten teile. Dabei wird auch von Vorausbezahlung gesprochen, und das erklärt sich aus folgender Zahlungsordnung: Der Abonnent verpflichtet sich: I will pay you \$ 4.00 upon receipt of your first book, and \$ 3.00 a month for 5 month only. During the last 7 month of the year I pay you nothing. In return you will send me, postage prepaid, one new book each month for one year — 12 new books in all. I may cancel this subscription by