

Nur ganz große Stücke hielten den Preis. Die hohen Preise brachten sogar von ganz großen Seltenheiten, wie Goethes Götz, seinem Römischen Karneval oder Schillers Räubern und dergleichen, von denen man früher unter Umständen jahrelang kein Exemplar zu Gesicht bekommen hatte, manches ans Tageslicht; im ganzen war jedoch das Ergebnis unbefriedigend.

Das wissenschaftliche Antiquariat ging erträglich, wenn auch durch den Fortfall der Studenten und der gebildeten Mittelschicht ein fühlbarer Mangel zu erkennen war. — In das neue Geschäftsjahr geht das Antiquariat nur mit einem gewissen Zagen, zwar sind mancherlei Vorschläge gemacht worden, aber sie haben sich auf die Dauer als undurchführbar herausgestellt, teils wegen der zu hohen Kosten, teils aus anderen Gründen.

Der Verkauf von Landkarten und Atlanten hat im Vergleich zum Jahre 1926 wenig zugenommen.

Ein Rückgang ist im Umsatz von Wanderkarten zu verzeichnen, während der Verkauf von Karten für die Industrie zugenommen hat. Ebenso steigert sich der Umsatz an Autokarten von Jahr zu Jahr.

Der Absatz von Atlanten in geringer und mittlerer Preislage war gut, der von teuren Atlanten erheblich schlechter.

Die Lage im Schulbuchhandel unterschied sich im Berichtsjahre wenig von dem Vorjahre. Das Geschäft litt weiter unter den durch den neuen Lehrplan bedingten, noch immer nicht abgeschlossenen Einführungen neuer Lehrbücher, die für Verlag und Sortiment stets mit Verlusten verbunden sind. Die Schulen sind vielfach zum Klassenweisen Bezug, besonders der sogenannten Lesestoffe, übergegangen, der für das Sortiment ein angenehmes, glattes Geschäft bedeutet und einigermaßen vor Ladenhütern schützt. In gewissen Sortimenterteilen machen sich allerdings Strömungen dagegen bemerkbar. Wenn diese Kollektiveinkäufe seitens des Sortiments durch Zusammenschluß in die richtige Bahn geleitet werden, werden sie eine Erlösung von der Ansammlung von Ladenhütern bedeuten. Die Preise der Schulbücher, die durch die bessere, der Vorkriegszeit entsprechende Ausstattung eine bedenkliche Höhe erreicht haben, die sich zwischen 150 und 200 Prozent des Vorkriegspreises bewegt, werden von der Lehrer- und Elternschaft viel bemängelt. Der direkte Bezug der Schulen und Klassen vom Verlage hat etwas abgenommen. Leider führt eine Anzahl Schulbuchverleger direkte Bestellungen noch immer selbst aus. Die Konkurrenz der im Reichsbund Deutscher Papier- und Schreibwarenhändler gut organisierten Schreibwarengeschäfte macht sich gerade im Schulbuchhandel immer mehr fühlbar. In Sortimenterteilen besteht deshalb der Wunsch, der Verlag möchte den Buchhandel wie vor dem Kriege mit verkürztem Rabatt beliefern. Dieser Wunsch ist insofern berechtigt, als die Schreibwarengeschäfte lediglich den Verkauf von Schulbüchern vermitteln, während sie für die übrigen Erzeugnisse des Buchhandels einzutreten nicht in der Lage sind. Das Schulbuchsortiment verspricht sich manches Gute durch den engeren Zusammenschluß in eine Fachgruppe, der Ende 1927 erfolgt ist.

Die Lage des Reise und Versandbuchhandels im Jahre 1927 hat sich gegen das Vorjahr keineswegs günstiger gestaltet. Ja man kann sagen, daß, abgesehen von Einzelfällen, eher eine Verschlechterung der Gesamtsituation eingetreten ist. Die Geldknappheit gerade der großen Masse der Bücherkäufer ist ein starkes Hindernis für einen erfolgreichen Vertrieb. Auch die Qualität der Aufträge hat weiter nachgelassen, weil die meisten Besteller wegen Mangel an Vermitteln nur sehr langsam zahlen und die vereinbarten Ratenziele vielfach erheblich überschreiten. Die allgemeine Erhöhung der Beamtenegehälter, auf die der Reise- und Versandbuchhandel große Hoffnungen gesetzt hatte, hat sich bisher noch nicht in günstigem Sinne auf den Umsatz ausgewirkt und auch die Zahlungsweise der Bücherkäufer noch nicht gebessert. Zum Teil mag das daran liegen, daß die Gehaltsaufbesserung hinter den tatsächlichen Bedürfnissen der Beamtenschaft weit zurückblieb und sich daher noch nicht beim Buchhandel bemerkbar machen konnte. Auf der anderen Seite wachsen die Handelsunkosten dauernd. Das alles hat dazu ge-

führt, daß die Geldflüssigkeit im Reise- und Versandbuchhandel zur Zeit manches zu wünschen übrig läßt. Auch das Weihnachtsgeschäft hat nur zum geringen Teil die gehegten Erwartungen erfüllt.

Über die Lage des Zeitschriftenhandels trifft das im Vorjahr Gesagte im allgemeinen auch für das abgelaufene Geschäftsjahr zu. Nur der Stand der Versicherungszeitschriften-Abonnenten hat sich im großen und ganzen gehalten.

Durch das Erscheinen neuer Zeitschriften bröckelte die Auflage der älteren Blätter teilweise ab, da sich der Vertrieb mehr den neueren Zeitschriften zuwandte, bei denen durch ungesunde Überbietung der Versicherungsbedingungen die Werbung leichter war.

Der Vertrieb reiner Unterhaltungs- und Modezeitschriften im Abonnement war nicht nur durch die ungünstige Wirtschaftslage beeinflusst, sondern auch durch die Abneigung des Publikums, wie in der Vorkriegszeit eine Zeitschrift zu halten, wobei auch wesentlich mitspricht, daß ein großer Teil des erreichbaren Leserkreises bereits durch die Versicherungszeitschriften erfasst ist.

Die Rentabilität im Zeitschriftenhandel litt auch im vergangenen Jahre sehr durch den Umstand, daß die Reisendenprovisionen trotz aller Bemühungen eine weitere Steigerung erfuhren, teils weil die Werbung schwieriger geworden ist, teils weil die Konkurrenz keinen Einhalt im Überbieten fand.

Die Geschäftslage im Kunstverlag und Kunsthandel war wiederum wenig günstig. Einige große Kupferstich-Auktionen hatten zwar Erfolg und erzielten gute Preise. Ein Schluß auf die Lage des gewöhnlichen Kunstblatthandels ist daraus aber nicht möglich. Denn die Versteigerungen bringen hochwertiges und Seltenheitsmaterial, das ausländische Galerien und Sammler heranzieht. Hatte sich am Anfang des Jahres das Geschäft gebessert, so trat bald doch wieder ein starker Rückgang ein. In den Herbstmonaten war eine kleine Belebung zu vermuten, doch war die Gesamtsteigerung des Umsatzes nicht wesentlich höher als in dem doch recht schlechten Vorjahre. Im Auslandgeschäft zogen nur Amerika und Italien in bescheidenem Maße durch Kauf besserer Blätter an. Im Inlande litt das Geschäft wieder unter der schwachen Kaufkraft des am Kunstblatt interessierten Mittelstandes und dem noch immer vorhandenen Mangel an ausreichenden Wohnräumen. Dazu kommt die noch nicht behobene Kapitalnot des Sortiments, die diesem die Möglichkeit nimmt, in ausreichendem Maße Neuerscheinungen zu zeigen. Auch die im Zusammenhang mit dem Kampf um den Baustil der »Neuen Sachlichkeit« erkennbar werdende Unsicherheit des Kunstgeschmacks tut dem Kunsthandel Abbruch. Die Verbreitung minderwertiger Blätter durch einen oft nicht im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen ausgeübten Hausierhandel führt weitere, sogar recht beträchtliche Schädigungen herbei. Das Publikum wird hierdurch mit einer Art Kunst gesättigt, die in Wirklichkeit mit Kunst nichts mehr zu tun hat und geeignet ist, den Kunstgeschmack weiter Kreise zu verbilden. Eine Anzahl Verlagsfirmen von künstlerischem Rufe hat den Markt mit preiswerten farbigen Lichtdrucken nach alten und neuen, auch sehr modernen Meistern erfreulich bereichert. Leider brachte die Hergabe solcher Werke gerade aus den vorgenannten Gründen doch wenig Ertrag.

Im Bahnhofsbuchhandel hat sich das Geschäft auf der Höhe des Vorjahres gehalten, ist sogar teilweise darüber hinausgegangen. Dagegen sind die Unkosten weiter wesentlich gestiegen, sodaß das Ergebnis ungünstig beeinflusst wurde.

Über die Lage im Musikalienhandel während des verflossenen Jahres 1927 ist — leider — nicht viel Günstiges zu berichten. Im Gegenteil haben Kundfragen ergeben, daß in den Sortimenten beim Verkauf an Musikalien ein Rückgang um 10 bis 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahre zu verzeichnen ist.

Die Musikalienhändler, auch unsere größten Sortimentsgeschäfte, mußten sich umstellen und versuchen durch Verkauf von Sprechapparaten und Schallplatten einen Ersatz für den Mindebumsatz an Musikalien zu schaffen.