

Wer die verschiedenen Jahres- und Wirtschaftsberichte aufmerksam gelesen hat, der konnte die Erklärung, warum er nicht recht vorwärtskäme, leichter finden als brauchbare Ratsschläge, wie die Verhältnisse zu bessern seien. Auch ich kann Ihnen nicht viel Neues sagen, aber bei der rückschauenden Betrachtung, was gewesen ist, findet sich doch vielleicht mancher Weg, der aus dem Wirrwahl des Alltags zu neuen Zielen weist.

Mit Freude dürfen wir feststellen, daß der Buchhandel es verstanden hat, die Erfahrungen der Kriegs- und Inflationszeit zu nützen und ein Reformwerk zu schaffen, das unter Wahrung des bewährten Alten ein Neues aufbaut.

Sie wissen ja alle, daß nach langwierigen Vorarbeiten und Verhandlungen die Neuorganisation des Börsenvereins zu Kantate zustande gekommen ist. Bis zum letzten Augenblick drohte die Einigung zwischen Verlag und Sortiment zu scheitern, und fast schien es, als ob sich in diesem Jahre ein ähnliches Schauspiel abspielen würde wie im Vorjahre. Die bessere Einsicht bei allen Teilen hat aber gesiegt, und dank dem klugen und taktisch geschickten Eingreifen unseres ersten Vorstehers, des Herrn Röder, ist dann die Einigung doch zustande gekommen. Die am heftigsten umkämpften Paragraphen wurden mit einer dreijährigen Probezeit angenommen, um dann Kantate 1931, falls sie sich bewährt haben, endgültig in das Reformwerk eingefügt zu werden. Ob das große Werk gelungen ist, wird erst die Zeit und die Praxis erweisen. Ein bedeutender Verleger, der sich um das Zustandekommen des Reformwerkes ein hohes Verdienst erworben hat, sagte mir vor der entscheidenden Tagung: »Eine 100prozentige Gerechtigkeit gibt es nicht auf der Welt; in allen Fragen, in denen gegensätzliche Interessen auszugleichen sind, muß man eben mit 60—80 Prozent vorlieb nehmen«. Wir wünschen und hoffen alle, daß auf der Basis dieses Prozentsatzes aus dem langjährigen Kampf zwischen Verlag und Sortiment ein dauerhafter Frieden erwachsen möge! Ein Frieden, in dem die schwebenden Fragen und Streitpunkte — letztere wird es immer geben — nicht nach Diktaten, sondern nach gegenseitigen Übereinkommen zwischen gleichberechtigten Faktoren erledigt werden. Bis jetzt haben aber alle Vorstellungen und Klagen den wissenschaftlichen Verlag noch nicht bestimmen können, seine Bezugsbedingungen den Zeiten anzupassen. Die Statistik des Börsenvereins zeigt es, daß der Durchschnittsprofizient des Sortiments zwischen 27 und 30 Prozent beträgt. Ein Rabatt von 30 Prozent deckt also kaum diese Spesen. Fast noch wichtiger aber als die Rabattfrage ist die Kreditfrage, denn ein Monatskredit stellt in Wirklichkeit nur einen Kredit von etwa 14 Tagen dar, denn nur die Bezüge der ersten drei Wochen genießen den Vorzug des Monatskredits. Die Rechnungen an den Sortimenter aber werden vom kleinsten Teil der Kundschaft monatlich bezahlt; bei den meisten Bibliotheken ist der Vierteljahreskredit Regel geworden. Eine Umsatzerhöhung jedoch ist beim Sortiment nur dann möglich, wenn der Ladenpreis auch wirklich eingehalten wird. Ein großer Teil der Interessenten ist in der Lage, sich seinen Bücherbedarf zu Autoren-, Mitarbeiter-, Hörer-, Subskriptions-, Vereins- usw. Preisen zu beschaffen. In neuerer Zeit ist hierzu noch der Mengenpreis getreten, der, bevor die Verhandlungen in dieser Beziehung abgeschlossen sind, bereits als eine feststehende Tatsache in vielen Fällen angesehen wird.

Es ist eine der dringendsten Aufgaben des Börsenvereins, diese Fragen sobald als möglich einer Lösung entgegenzuführen. Der gegenwärtige Zustand öffnet den Unterbietungen Tür und Tor. Die Ansichten über diesen Mengenpreis gehen noch sehr auseinander. In seiner schrankenlosen Ausdehnung stellt er zweifelsohne eine gefährliche Durchbrechung des Ladenpreises dar. Rein kaufmännisch betrachtet aber ist es doch kein Novum, wenn bei Lieferung mehrerer Exemplare desselben Buches an dieselbe Stelle eine Preisermäßigung bei Barzahlung eintritt. Alle Sonderpreise, die vom Ladenpreis abweichen, müssen aber Ausnahmen bleiben, und wenn sie nicht zu umgehen sind, dann muß der Sortimenter in die Lage versetzt werden, diese Lieferungen, wenn auch mit verkürztem Rabatt, zu übernehmen.

An dem Ladenpreis im allgemeinen zu rütteln, halte ich für sehr gefährlich. Das Buch ist eben keine Ware wie jede andere. Die bei anderen Waren tatsächlich vorhandenen oder nur ins Feld geführten Qualitätsunterschiede können bei uns nicht in die Waagschale geworfen werden. Die Folge des aufgehobenen Ladenpreises würde sein, daß nur noch Schlager und Massenware vertrieben werden, und gerade der kulturbewußte Teil unseres Standes, Verleger wie Sortimentler, würde das Nachsehen haben. Schon die Festsetzung eines Mindest-Ladenpreises ist ein Unfug, dem der Sortimentler steuern sollte. Dieser Mindest-Ladenpreis ist weiter nichts als die Verschleierung eines gekürzten Rabatts, denn der höhere Ladenpreis kann ja doch nicht erreicht werden. Die wahnsinnige Überproduktion des Verlags, die wir im abgelaufenen Jahre erlebt haben, ist schuld daran, daß die Vorwürfe gegen das Sortiment, »es schlafe und tue nichts«, nicht zur Ruhe kommen. Es ist aber dem Sortimentler weder geistig noch physisch, noch auch finanziell möglich, sich für alle Neuererscheinungen einzusetzen. Ich verstehe es sehr wohl, wenn der Verleger beim Versagen des Sortiments sich andere Vertriebswege suchen muß. Mancher Verleger hat aber die Erfahrung machen müssen, daß der Vertrieb durch das Sortiment noch immer der billigste Weg ist.

Kleinlich und unfair handeln aber die Verleger, die sich, ohne dem Sortiment überhaupt Mitteilung zu machen, direkt an die Interessenten wenden, womöglich mit einem billigeren Angebot, und erst wenn das Feld abgegrast ist, das Sortiment um Verwendung bitten. Jeder Markenartikelfabrikant, der für Kellame noch viel mehr aufwenden muß, überweist Anfragen und Bestellungen an den Einzelhändler, der seine Sachen führt. Das sollte auch im Buchhandel zur Regel werden. Wer aber ohne Sortiment auszukommen glaubt, der soll es versuchen, soll aber nicht gleichzeitig oder erst nach der direkten Propaganda das Sortiment in Bewegung setzen. Das ist mit den Geschäftsgewohnheiten des ehrbaren Kaufmanns nicht zu vereinbaren. Die direkten Lieferungen zu herabgesetzten Preisen an Vereine, Fachgruppen, Gewerkschaften, Volksbibliotheken usw. haben leider einen erschreckenden Umfang angenommen. Der Verlag schädigt sich aber letzten Endes selbst, denn viele dieser Verbände gehen sehr häufig später zum Selbstverlag über. Verlag und Sortiment haben dann das Nachsehen!

Eins der Hauptübel ist leider schwer zu beseitigen: wir haben zu viele Verleger und zu viele Sortimentler, und die allzu vielen Verleger haben die allzu zahlreichen Sortimentler mit Lagern beglückt, die schwer mit den Umsätzen in das richtige Verhältnis zu bringen sind. Das Publikum greift nur nach dem Neuesten, und das bewährte Alte schlummert in den Regalen. Der Sortimentler ist deshalb gezwungen, bei Lagerbestellungen die äußerste Vorsicht walten zu lassen. Wenn der allzu produktionslüsterne Teil des Verlags dadurch veranlaßt wird, sich etwas einzuschränken, so ist das im Interesse der guten Literatur nur zu begrüßen. Ich glaube aber die Zeit und die mit ihr wachsende schlechte Erfahrung werden hier ausgleichend einwirken.

Die Verhältnisse in unserm engern Verbandsgebiet sind ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Lage in unserm großen deutschen Vaterlande. So wird uns aus badischen Verlagskreisen mitgeteilt, daß der badische Verlag die allgemeine Entwicklung des gesamten deutschen Verlags mitgemacht hat und infolgedessen auf kein günstiges Jahr zurückblicken kann.

Das Schulbüchergeschäft stand noch immer unter dem Einfluß der Umstellung der Lehrpläne. Die Entwertung liegengeliebener Lagerbestände schreitet deshalb unaufhaltsam und in immer schnellerem Tempo weiter, sodaß der schon an sich spärliche Gewinn, der aus den ganzen Schulbücherarbeiten übrig bleibt, völlig vernichtet wird. Daß heute bei der großen Anspannung des Kapitals eine derartige Entwicklung auf die ganze Geschäftslage von schwerwiegendem Einfluß ist, liegt auf der Hand. Erschwerend kommt hinzu, daß die Zahlungsfristen sehr knapp bemessen sind, sodaß ein großer Teil der Bezüge bezahlt werden muß, ehe sie abgesetzt sind. Auch für den Schulbücherverlag bedeutet der gegenwärtige Zustand ein großes