

finanziellen Zusammenbruch des Mitteldeutschen Vereinsfortiments für die Dauer nicht mehr aufhalten. Das Jahr 1910 brachte das schmerzliche Ende, schmerzlich ganz besonders für die Genossenschaftler, die solidarisch mit ihrem ganzen Vermögen für die entstandenen Verluste hafteten und nun recht namhafte Summen aufzubringen hatten.

Um die Jahrhundertwende verloren der Mitteldeutsche Verband und der Frankfurter Ortsverein durch den Tod mehrere ihrer treuen, anhänglichen und stets hilfsbereiten Mitarbeiter, so: 1892 Anton Räder-Gießen, 1894 Johannes Alt-Frankfurt a. M., 1897 Arnold Bergsträsser-Darmstadt, 1904 Christian Limbarth-Wiesbaden, C. E. Koeniger-Frankfurt, 1905 Emil Diesterweg-Frankfurt, 1906 Moritz Diesterweg-Frankfurt, Max Hendschel-Frankfurt, 1908 Karl Aufferth-Frankfurt, 1910 Georg Bölder-Frankfurt und Koefer-Heidelberg, 1913 Wilhelm Braun-Marburg, 1918 Moritz Abendroth u. a. m.

Sowohl der Mitteldeutsche Buchhändler-Verband als auch der Verein der Buchhändler zu Frankfurt a. M. konnten sich in den fünf Jahrzehnten ihres Bestehens eines steten Mitgliederzuwachses erfreuen. Nach den Angaben in den Buchhandelsadreßbüchern zählte der Mitteldeutsche Verband

1879:	105 Mitglieder	verteilt auf	32 Orte
1888:	97	"	"
1908:	135	"	"
1918:	141	"	"
1928:	162	"	" 52 "

der Verein der Buchhändler zu Frankfurt a. M. zählte

1878:	34 Mitglieder
1898:	40
1908:	55
1918:	47
1928:	74

Im Jahre 1912 hat der Mitteldeutsche Verband durch den Austritt der Heidelberger und Mannheimer Kollegen, die dem Verbande jahrzehntelang angehört hatten, eine Reihe treuer Mitglieder verloren. Da die Bestimmungen über die Gewährung von Kunden- und Bibliotheksrabatten in den Gebieten des Mitteldeutschen Verbandes und des Badisch-Pfälzischen Buchhändlerverbandes verschieden waren, sind den nordbadischen Kollegen durch ihre Zugehörigkeit zu den beiden Verbänden mancherlei Schwierigkeiten entstanden, die sie veranlaßten, aus dem Mitteldeutschen auszutreten.

Viel Aufsehen und eine große Bewegung im ganzen deutschen Buchhandel verursachte das Vorgehen des seinerzeitigen Vorsitzenden des Mitteldeutschen Verbandes E. Behrend im Jahre 1907, das einen engeren Zusammenschluß der Sortimentsfirmen zwecks Erlangung besserer Rabattsätze, insbesondere eines nach der Abfahöhe steigenden Extrarabattes anstrebte. Diese Angelegenheit hätte damals beinahe zu einem offenen Konflikt zwischen Verlag und Sortiment geführt und nur dem damaligen Börsenvereins-Vorsteher Albert Brodhaus ist es zu danken, daß noch eine Einigung zustande kam. Das Vorgehen des Mitteldeutschen Verbandes hatte zur Folge, daß die Frage der Rabatthöhe an zuständiger Stelle ernstlich geprüft wurde. Wenn der Forderung auch offiziell nicht stattgegeben worden ist, so hatte das Vorgehen doch den Erfolg, daß die Rabattierung in vielen Fällen eine bessere geworden ist.

Die Jahre des Krieges, der Revolution, der Inflation und des Wiederaufbaues stellten den Mitteldeutschen Buchhändlerverband und den Verein der Buchhändler zu Frankfurt a. M. beinahe täglich vor neue große Aufgaben. Hand in Hand haben die beiden Vereine seit ihrem Bestehen zusammengearbeitet, an dem gemeinsamen Ziele, Grundlagen zu schaffen, die eine gesunde Entwicklung des Buchhandels und ein gesichertes Fortkommen seiner Angehörigen gewährleisten. Beinahe zu gleicher Zeit blicken beide auf ihr fünfzigjähriges Wirken zurück, und wenn sie dieses Jubiläum nun auch gemeinsam begehen und feiern, so liegt darin wohl die Bestätigung dafür, daß beide Organisationen auch in der Zukunft zusammenwirken werden, zum Wohle ihrer Mitglieder, zum Wohle des deutschen Gesamtbuchhandels.

Stefan Wangart.

„Teure Bücher, teure Bücher!“*)

Ein offenes Wort an Buchhändler und Buchkäufer.

Von Frank Thieß.

Buchpropaganda müßte mit der Beseitigung eines der dümmsten Vorurteile einsetzen, die es auf diesem Gebiete gibt, nämlich dem, daß Bücher zu teuer seien. Bücher sind nicht zu teuer, sie sind zu billig.

Die Meinung, daß Bücher zu teuer seien, wird in erster Linie durch die Buchhändler selbst im Umlauf gehalten. Ja, meine verehrten Freunde, ich kann Ihnen diesen Vorwurf nicht ersparen. Ich habe nicht einmal, sondern ein Duzend mal erlebt, daß ein Buchhändler den Preis eines umfangreichen Werkes mit um Entschuldigung bittender Miene nannte und, wenn der Käufer gegen die Höhe des Preises entrüstet protestierte, ihm säuerlich lächelnd halbwegs beistimmte. Ich habe einen solchen Buchhändler, der sich beklagte, daß meine »Verdammt« (fast 700 Seiten stark und auf erstklassigem Papier gedruckt) 13 Mark in Ganzleinen kosten, gebeten, in ein Strumpf- oder Wäscheengeschäft zu gehen, ein Paar Damenstrümpfe zu verlangen und nach Mitteilung des Preises entrüstet die Augenbrauen hochzuziehen. Was wird der Verkäufer tun, habe ich ihn gefragt? Er wird noch viel erstaunter sein, er wird über die Maßen erstaunt sein, daß der Herr dieses Paar wunderbare Strümpfe teuer nenne, obwohl sie nur, mein Herr, 9.50 Mark kosteten. Gewiß könne er billige haben, er könne sogar Strümpfe für 2.80 Mark haben, natürlich auch preiswert, ohne Zweifel, doch über den Unterschied der Qualität sei kein Wort zu verlieren. Diese Strümpfe, die hier nur 9.50 kosteten, seien nicht nur nicht teuer, sondern ganz außergewöhnlich billig, denn bei dieser Seide (er stülpt den Strumpf über den Handteller) und bei so erstklassiger Verarbeitung (er rutscht an ihm mit dem Fingernagel entlang) ist ein so lächerlich niedriger Preis überhaupt nur dadurch zu halten, daß diese Strümpfe heute allgemein so stark gekauft werden; und man kauft sie wiederum, weil . . . usw.

Was tut nun der Buchhändler? Er erlegt 9.50 Mark und geht mit seinem Paar Damenstrümpfen zufrieden ab. Er weiß, er hat was für sein Geld.

Nun, es ist sehr wahrscheinlich, daß diese Strümpfe wirklich teuer sind. Man darf es dem Umstand entnehmen, daß sie zur Zeit von Inventurausverkäufen die Hälfte kosten. Doch was heißt teuer, was heißt billig?

»Teuer« und »billig« sind nicht nur ganz relative Begriffe insofern sie in unlösbarer Beziehung zur Qualität der Ware stehen, sondern sie sind auch Begriffe, deren Geltung von der Suggestion abhängt, unter der sie erzeugt werden.

Warum also gelten Bücher allgemein als teuer?

Weil die Suggestion ihrer Billigkeit nicht erzeugt wird, weil der Buchhändler zumeist selbst ein Buch, das 9 Mark kostet und nicht dick wie ein Bierkutscher ist, als »teuer« beiseite legt. Ich habe oft jüngeren Sortimentern dies klar zu machen versucht, daß es allein in ihrer Hand liege, ein Buch von 10, 12, 15 Mark als billig zu verkaufen, falls sie nur die Kraft der Überzeugung haben und dieser Überzeugung den richtigen suggestiven Ausdruck gäben.

Warum werden Bücher berühmter oder modischer Autoren, auch wenn sie 15 oder 20 Mark kosten, rapide gekauft? Weil die Suggestion wirkt: dieses Buch, das alle kennen, lohnt den Preis.

Da haben wir's. Wenn nun ein Käufer sich am Preis stößt, hat es der Buchhändler nicht in der Hand, dem Käufer zu erklären, daß Bücher im Vergleich zu allen andern Vergnügungen des modernen Lebens nicht teuer, sondern geradezu phantastisch billig seien?

Meine Herren, haben Sie den Mut, Ihren Käufern mit der Entgegnung ins Gesicht zu blicken: »Diese Bücher, gnädige Frau, sind zu billig. Sie sind so billig, daß es eigentlich unrentabel ist, sie herzustellen. Sie ahnen ja nicht, wie wenig der Autor daran verdient und was alles in diesen Preis eingeschlossen ist. Ich kann es Ihnen an der Hand von Zahlen genau ausrechnen, doch, ich weiß, es langweilt Sie und da gestatten Sie mir, gnädige Frau, vielleicht nur die Frage: wie teuer war der Platz, auf dem Sie neulich in der Oper saßen? Acht Mark nur? Wie Sie zugeben werden, nicht der teuerste Platz, aber kein schlechter Platz, eine Mark billiger als dieses Buch. Wobei zu bedenken ist, daß Sie für dieses Buch keine Garderobe abzugeben und Programmheft zu kaufen brauchen. Sie finden

*) Wie die Auslassung in den letzten »Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins« (Bbl. 239, S. 24) sollten auch diesen Aufsatz — einer unserer bekanntesten Autoren hat ihn geschrieben — alle Buchhändler beherzigen, die zu gern geneigt sind, in die Klagen des Publikums: »Bücher sind zu teuer« einzustimmen.