

Redaktioneller Teil

Jahresbericht,

erstattet vom Vorsitzenden auf der 42. ordentlichen Verbandsversammlung des Sächsisch-Thüringischen Buchhändler-Verbandes zu Arnstadt am 2. September 1928.

»Ich gebe mein Geld nur den Deutschen!«

Wenn wir diese schlichten Worte eines Österreicherers an Stelle eines wohlklingenden Dichterwortes an die Spitze unseres Jahresberichts setzen, so tun wir das in dem Bewußtsein, daß auch wir Buchhändler eine so leicht einprägsame, zielbewußte Mahnung noch sehr nötig haben. Wir wollen uns nicht etwa der ausländischen Literatur völlig verschließen. Das wäre uns ja nicht einmal möglich, weil sich das Gute jederzeit noch Bahn gebrochen hat und es auch weiter tun wird. Aber wir wollen doch nicht vergessen, welche großen Summen schon Tag für Tag in das Ausland wandern, unserm Markt entzogen werden, welche ungeheure Lasten die fremden Mächte uns auferlegt haben, die an unserm Markt derart zehren, daß wir fast Tag für Tag lesen können, wie hier eine alte Buchhandlung besten Rufes ihre Tore schließt, dort eine Firma von gutem Klang Ausverkauf hält. Sie alle haben jahrelang ihr Bestes getan, sind nicht etwa junge Blüten der Inflation, sondern sind ein Opfer unserer schweren Zeit. Mit einer fast lautlosen, geradezu bejammernswerten Stille, ergeben in das Unabwendbare, gehen sie ein. In unserem Jahresbericht wird uns dauernd unsere Not in die Augen starren. Und da sollten wir nicht den Mut und die Kraft aufbringen, zusammenzuhalten und nicht nur den Buchhändlern, sondern dem ganzen deutschen Volk zuzurufen: »Wir geben unser Geld nur den Deutschen!«? Wir wollen in erster Linie für uns sorgen, für den deutschen Verleger, für den deutschen Buchhändler und für den deutschen Schriftsteller. Erst wenn diese im Überfluß haben, sollten wir uns auch den anderen zuwenden. Aber leben wir denn wirklich schon im Überfluß? Sicherlich nicht! Wir können wohl zugeben, daß sich bei großen Anstrengungen, bei großer Mühseligkeit der Inhaber, soweit sie infolge schlechter wirtschaftlicher Verhältnisse nicht gerade mit dem Pfennig zu geizen brauchten, das Geschäft auch im letzten Verbandsjahre wieder ein wenig gehoben hat. So brachte schon das

Weihnachtsgeschäft (1927)

fast überall in unserem Verbandsgebiete eine geringe Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahre. Sehr erfreulich war für uns zu hören, daß in mittleren Städten Kollegen durch besonders geschickte Verwendung bei einzelnen Bilderbüchern Absatzziffern erreichten, die wohl die wenigsten Großstadtfortimente erzielen konnten. Geben wir zu, daß der Buchhändler der Mittel- und Kleinstadt zu seinen Kunden eine noch engere Beziehung hat, einen noch größeren Einfluß auf sie ausüben kann als in der Großstadt, vorausgesetzt immer, daß er ein wirklicher Buchhändler ist, so sollte diese Tatsache doch den Großstadtbuchhändler reizen, auf den Verkauf von Bilderbüchern einen weit größeren Wert zu legen, sich hier bedeutend mehr anzustrengen und nicht zu glauben, daß nur im Spielwarenladen und Warenhaus Bilderbücher gekauft würden. Unsere Kleinen stellen, durch die besser ausgestatteten Schulbücher im Geschmack verwöhnt, heute schon höhere Ansprüche an ein Geschenkbuch; das sollte sich gerade der Buchhändler zunutze machen, in Bilderbüchern und Jugendschriften mehr und vor allem Besseres bieten als der Spielwarenladen, der Buchbinder und das Warenhaus.

Auch die Jugendschriftenverleger müssen sich der neuen Zeit mehr anpassen. Haben wir doch beim letzten Weihnachtsgeschäft schon sehr deutlich gemerkt, daß manche Jugendschriften, die noch in den letzten Jahren spielend verkauft wurden, sehr schwer oder gar nicht abgingen. Stellen wir unsere diesjährige Weihnachtswerbung vom Verband aus entsprechend ein, und folgen die Kollegen unserem guten Willen, so hoffen wir, daß das kommende Weihnachtsgeschäft noch ein weit besseres werden wird.

Daß in dieser harten Notzeit das Lager im Sortiment wieder mehr und mehr zusammenschrumpft, ist erklärlich. Betrachten wir uns aber die Bestände unseres Lagers genauer, so müssen wir mit Schrecken erkennen, wie viel weniger als früher auf anerkannt gute Bücher zurückgegriffen, daß immer mehr nur das Neueste gefordert wird. So ist vor allem der Roman fast zur Modesache geworden, nötigt uns zu sehr vorsichtigem Einkauf und doch bleibt immer noch vieles unverkäuflich liegen. Das zwingt uns dazu, bei der Inventuraufnahme die

Lagerbewertung

nach ganz anderen Grundsätzen vorzunehmen als früher. Hüten wir uns ja, uns selbst mit Werten im Geschäft zu blenden, die gar nicht vorhanden sind. Lernen wir von anderen Geschäftszweigen, wie diese durch zeitgemäße Bewertung und entsprechende Abschreibungen ein wahres Bild ihres Besitzes aufzeichnen. Wieviel weniger ist ein unverkauftes Buch wert als irgendwelche andere Ware, die jederzeit viel leichter zu Geld zu machen ist, wenn es nötig wird, als gerade ein Buchlager. Beim Abschluß der Bilanz haben wir von neuem feststellen müssen, daß die Kreditansprüche unserer Kunden weiter steigen und unser Kapital dadurch noch mehr angespannt wird. Da die geringe Steigerung des Umsatzes mit auf der langsamen Preissteigerung der Bücherpreise beruht, so müssen wir vor allen Dingen dafür sorgen, daß wir bei der allgemeinen Kreditnot aufrecht bleiben. Äußerste Anspannung und Vermeidung jeden Leerlaufs unserer Arbeitskräfte, Vereinfachung und Mechanisierung unserer Arbeiten durch zeitgemäße Einrichtungen und Verbesserungen, kurz eine

Rationalisierung

unserer Betriebe, selbst der kleinsten, ist dringend nötig, wenn wir den immer noch steigenden Belastungen und Anforderungen gewachsen bleiben wollen. Wir bedauern es daher ungemein, daß die Leipziger Kurse auf dem Wege, hier Hilfe und Fortschritt zu suchen, Musterbeispiele zu geben, nicht fortgeschritten sind, daß die Kursleitung hier ganz einseitig vorgeht, ohne scheinbar die Bedürfnisse des Buchhandels im Verlag sowohl, wie im Sortiment zu kennen. Wer dauernd die Fragen seiner Kollegen und vielleicht auch die eigenen hört, wie es möglich ist, daß trotz der Umsatzsteigerung das Ergebnis schlechter wird, weil die Unkosten noch mehr steigen, wem dauernd die Fragen entgegengerufen werden, wo liegt der Fehler, was muß anders werden — und dabei die Einschränkung, ein Mehr an Arbeit ist nicht möglich —, muß von seinem Spitzenverband, dem Börsenverein, fordern, hier Antwort zu erhalten und Wegweisung zu bekommen. In Zeiten der Not haben wir im Buchhandel immer noch Mittel und Wege gefunden, weil unter uns Männer sind, die etwas zu leisten vermögen. Wir erinnern nur an die Einrichtung der BÜG, die Verbesserung des empfohlenen Verkehrs usw.; aber diese Männer sollte der Börsenverein rufen, so lange es noch Zeit ist. Vergessen wir nicht, daß neue