

oder vielmehr erst jetzt beginnende Lasten uns neue schwere Zeiten bringen werden. Aber lassen Sie uns nicht nur auf die Hilfe anderer warten, sondern lassen Sie uns auch selbst mit helfen, daß zunächst überall das Notwendige getan und Besseres gesucht wird. Richten wir dort, wo es noch nicht geschehen ist, unsere Buchführung so ein, daß wir uns an der statistischen Berichterstattung des Börsenvereins beteiligen können. Es ist bestimmt zu unserem Besten. Wir lernen dabei erkennen, nachdenken und vergleichen. Setzen wir uns in kleinen Kreisen immer wieder zusammen, besprechen, beraten, verbessern wir, bis wir finden, was unseren Geschäften von Vorteil ist.

Bei unserer Lageraufnahme haben wir Sortimentler auch wieder erkennen müssen, daß wir den Ladrufen der Verleger trotz aller Vorsicht noch zu viel Gehör geschenkt und teilweise mit zu reichlichen Bestellungen erwidert haben. Der Verlag ist nun leider durch die immer noch anhaltende

Überproduktion

teilweise dazu übergegangen, seine Ware über Gebühr anzupreisen. Immer noch wird vergessen, daß wir ein armes Volk geworden sind, daß große deutschsprachige Gebiete abgetrennt und für das deutsche Buch verloren wurden, daß in den Grenzländern die Fremdsprachigen ungeheure Anstrengungen machen, sich auszudehnen und so dem deutschen Buch ebenfalls Boden nehmen. Bedenken wir weiter, daß gerade die Überproduktion in den Restbuchhandel abwandern muß, das Buch dadurch im allgemeinen entwertet, durch die Herabsetzung der Preise als Ramsch das reguläre Sortiment schädigt, diese Schädigung aber letzten Endes auch wieder den Verlag treffen muß. Überproduktion wird es immer geben; aber sie muß sich doch in einigermaßen gesunden Bahnen bewegen. Es ist bedauerlich, daß die Zeiten erst so erdrückend werden müssen, bis auch die Überproduktion des Verlages mehr und mehr zurückgeht. Anzeichen dafür sind vorhanden.

Daß bei solcher Lage der Verlag es versucht, durch vermehrte

direkte Lieferung

seine Ware abzugeben, ist uns wohl erklärlich, aber doch ein schlechter Trost für das Sortiment. Wenn wir die Berechtigung zu direkter Lieferung auch überall dort anerkennen müssen, wo der Absatz durch das Sortiment nicht möglich gewesen ist, so müssen wir doch mit Bedauern zugeben, daß wir uns im letzten Verbandsjahre mehr mit Fällen beschäftigen mußten, die geradezu als Schleuderei festgelegt werden konnten und von vornherein auf die Umgehung des Sortiments angelegt waren.

Wir wollen andererseits jedoch auch gern bekennen, daß ein großer Teil der Verleger das Sortiment durch Überweisung von Bestellungen weitgehend fördert. Wir bitten den Verlag aber auch an dieser Stelle, in seinen Prospekten auf den

Bezug durch das Sortiment

hinzuweisen und es lieber zu unterlassen, diesen Bestellkarten mit der eigenen Firma beizufügen. Sortiment und Verlag sind nun einmal aufeinander angewiesen und sollten sich gegenseitig kräftigen anstatt schwächen.

Wenn die Beschwerden über Verleger sich vermehrt haben, so können wir mit Genugtuung sagen, daß das Sortiment unseres Verbandsbezirktes sich so gut wie völlig von der

Schleuderei

fernhält.

Auch dieses Jahr bestätigt sich wieder, daß Preisunterbietungen und ähnliche Maßnahmen keineswegs als erfolgreiche Rettungsversuche vor dem Ende betrachtet werden können. Wir wissen alle, wie dringend uns ein ausreichender Verlegerrabatt nötig ist und daß dieser gar keinen Spielraum für Kundenrabatt übrig läßt. Es ist daher völlig klar, daß Rabattgewährung an Kunden nur eine weitere Verschlechterung der Lage nach sich ziehen kann. Wie bessere Verhältnisse in der Notlage zu schaffen sind, haben wir bereits in unserem Abschnitt »Rationalisierung« angedeutet; es werden sich immer einsichtsvolle Kollegen finden, die zu wirklicher Beratung bereit sind.

Viele Gründe bringen uns allmählich wieder dahin, den
Bedingt-Verkehr

wieder stärker einzuführen. Hindernd steht nur noch die halbjährlich verlangte Abrechnung im Wege, eine Mehrarbeit, die für das Sortiment wie auch für den Verlag eine ganz unwirtschaftliche Belastung bedeutet. Wir freuen uns, daß einsichtige Verleger bereits mit prozentualen Abschlagszahlungen an Stelle der Abrechnung des ersten Halbjahres einverstanden sind. Wünschen müssen wir aber weiter, daß die

Rabattverkürzung

als unzeitgemäß einer gesunden Rabattierung wieder Platz macht; denn sonst wird die Verbreitung und Zuführung der Verlagsproduktion an die Interessenten doch noch mehr in Frage gestellt, weil auch diese zeitraubende Arbeit nicht von vornherein unlohnend sein darf. Der Verlag darf nicht selbst die Kanäle zustopfen, die ihm jahrzehntelang die Verbreitung seiner Werke gesichert und ermöglicht haben. Für das Sortiment ist heute der ausschließliche Barbezug wegen dem damit verbundenen Absatzrisiko völlig unmöglich geworden. Seine wirtschaftliche Lage hat sich trotz der Umsatzsteigerung, wie schon anfangs geschildert, verschlechtert, sie kann also keineswegs durch verschlechterte Rabatte wieder gehoben werden. Der Verlag schadet sich selbst und muß es am eigenen Leibe spüren, wenn das Sortiment immer mehr verschuldet, weil es dadurch immer zahlungsunfähiger und weniger leistungsfähig wird. Es erwachsen dem Verlag dadurch außer der Verminderung des Absatzes von neuem Verluste, die weder durch erhöhte Bücherpreise noch durch verkürzte Rabatte ausgeglichen werden können, sondern auch die Stellung des Verlages mehr und mehr gefährden müssen. Mit der Verschuldung des Sortiments tritt wieder ein immer größer werdendes

Abhängigkeitsverhältnis

zum Leipziger Kommissionär ein, mit dem natürlich eine hohe Zinsenbelastung, also neue Unkosten, verbunden sind. Wir müssen unsere Sortimentkollegen dringend davor warnen bzw. ihnen raten, sich davon zu befreien und einer Gesundung zuzustreben, um wieder Herr ihrer selbst zu werden.

Auf das Blatt »Rabattverkürzung« gehört noch die wieder aufgelebte Unsitte des Mindestverkaufspreises. Wie soll bei einem Nettopreis von 1.40 und 1.45 Mark und einem Mindestverkaufspreis von 1.65 Mark das Sortiment auf einen grünen Zweig kommen? Es ist nicht jedes Sortiment in der Lage, 100 Exemplare zu bestellen, um sich damit einen Nettopreis von 1.20 Mark oder, was dasselbe ist, einen Rabatt von 25 Prozent zu sichern! Wir müssen auch an das kleinere Sortiment denken und müssen auch wissen, daß der Börsenverein für den Mindestverkaufspreis keinen Schutz kennt wie für den Ladenpreis. Der Mindestverkaufspreis kann also noch jederzeit unterboten werden. Selbst falls sich das Sortiment einer Stadt über den Verkaufspreis einig wird, so wird das Ansehen des Buchhandels nicht gestärkt, wenn das Publikum auf der Reise sieht, daß hier der gleiche Band mit 2 Mark verkauft wird, der an anderen Orten mit 1.90 Mark oder gar 1.65 Mark zu haben ist. So nötig die Verbilligung der Bücher auch ist, so nötig ist immer ein fester Ladenpreis. Diese zu erhalten, lehnen wir auch die Bestrebungen ab, die uns mit dem

Mengenpreis

scheinbar beglücken, in Wirklichkeit aber neue Unruhe und Schaden vor allem dem kleineren Sortiment bringen würden. Viel heftiger als um diesen ging der Streit um die

Kreiswerbestellen,

bei dem nur leider die Theoretiker zu laut das Wort nahmen, wir aber als Praktiker die Erfolge längst in der Hand hatten. Wenn wir trotzdem geschwiegen haben, so geschah es aus bloßer Rücksichtnahme und aus der Einsicht, daß man der Werbung nur schadet, wenn man zu laut darüber spricht. Zudem wird ja unser Schlußwort über unsere

Heimatbuchwoche

auch dem Fernstehenden sagen, daß unsere Praxis den Irrtümern der Theorie getrotzt hat. Für die Zukunft raten wir dem Vor-