

Beim kartographischen Verlag ist eine erfreuliche Besserung im Absatz von Touristenkarten hervorzuheben; dagegen weist der Verkauf von Land-, Auto- und Radfahrkarten einen Rückgang auf. Das Sortiment klagt über die Erschwerung des Geschäfts durch die Konkurrenz der Automobilclubs und Reisebüros.

Das Leipziger und Stuttgarter Kommissionsgeschäft ist trotz zunehmender Spesenlast weiterhin ausgebaut worden. Die Zahl der über Leipzig verkehrenden Firmen hat nunmehr bald wieder den Vorkriegsstand erreicht. Die volle Ausnutzung wird allerdings erst dann erreicht werden, wenn auch die wenigen jetzt noch fernstehenden Verleger sich dem Verkehr über Leipzig angeschlossen haben werden. Der Wirkungskreis des Stuttgarter Kommissionsplatzes umfaßt jetzt sämtliche süddeutschen Staaten, die Nordschweiz, das Rheinland, die Pfalz und das Saargebiet, teilweise auch Elßaß-Lothringen und Österreich.

Das Barsortiment kann wie im Vorjahr wiederum eine Umsatzsteigerung melden. Diese dürfte kaum auf eine allgemeine Erhöhung der Buchumsätze zurückzuführen sein, sondern mehr darauf, daß das Sortiment den Umfang seiner eigenen Lagerhaltung einschränkt und sich bei der Ausführung von Bestellungen auf die schnelle und pünktliche Lieferung des Barsortiments verläßt, dessen Lager also als eine Art Reservelager betrachtet. Diese Entwicklung hat beim Verlag den Wunsch nach vermehrten Aufnahmen des Barsortiments laut werden lassen, und zwar nicht nur für Neuerscheinungen, sondern auch für ältere Verlagswerte. Solchen Vorschlägen vermag aber das Barsortiment nur mit gewisser Zurückhaltung zu entsprechen. Der von ihm bisher vertretene Grundsatz, die Anzahl der jährlichen Streichungen mit derjenigen der Neuaufnahmen möglichst in Übereinstimmung zu bringen, ist ohnehin schon verlassen und eine Lagervermehrung um mehrere Tausend Titel vorgenommen worden. Zweifellos sind der Ausdehnung des Barsortiments gewisse Grenzen gesetzt, wenn es nicht seine Organisation und die Zuverlässigkeit der Lieferung gefährden will.

Aus den bisherigen Feststellungen ergeben sich die Aufgaben der nächsten Zeit von selbst. Vereint mit den anderen Gewerbeständen müssen wir immer wieder die großen Reformen auf finanziellem und wirtschaftlichem Gebiet, ohne die eine dauernde Gesundung der deutschen Wirtschaft und deren Aufstieg unmöglich ist, fordern, bis sie verwirklicht worden sind. Für den Buchhandel spielt dabei noch die Berücksichtigung der großen kulturellen Fragen eine außerordentlich wichtige Rolle. Bei allen maßgeblichen Stellen muß die Anerkennung durchgesetzt werden, daß kulturelle Geltung eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Wirtschaft ist. Wenn Deutschland sein früheres Ansehen in der Welt wieder erringen will, muß es vor allen Dingen seine kulturellen Güter fördern und pflegen.

Neben den die Gesamtwirtschaft betreffenden Problemen harret eine Anzahl solcher rein buchhändlerischer Art der Lösung. Dazu gehören nicht die Behauptungen von der Überproduktion und der Übersetzung unseres Berufsstandes, soweit man zu ihrer Begründung lediglich mit Zahlen operiert und darauf fußende Abhilfemaßnahmen vorschlägt, wie etwa für die Überproduktion die Einführung eines Sperrjahres für Neuerscheinungen, für die Übersetzung aber Einführung eines numerus clausus oder wenigstens ein von Seiten der Organisation zu handhabendes Konzessionsystem. Die Zahlenmachweise für beide Schlagworte sind durchaus unrichtig. Es gibt keine 30 000 Neuerscheinungen im Jahre, soweit man darunter wirkliche Gegenstände des Buchhandels versteht. Vergleicht man aber die eigentliche Buchproduktion entweder mit früheren Jahren oder mit anderen Ländern, so bedarf es einer genauen Unterscheidung der verschiedenen Bücherarten und insbesondere einer Beachtung der Auflagenhöhe. Auch die Behauptung von der zahlenmäßigen Vermehrung des Gesamtbuchhandels trifft nicht zu. Im Vergleich zu 1925, dem Jahre mit der höchsten Ziffer, weist das Buchhändler-Adreßbuch 1930 eine Verminderung von über 2000 Firmen auf. Die Untersuchung beider Fragen muß richtigerweise darauf

abgestellt werden, in welchem Verhältnis Produktion und Firmenzahl zum Bedarf stehen, und ob sich hierin etwa ein Mißverhältnis herausgebildet hat. Keineswegs könnte aber einem solchen, falls es tatsächlich bestehen sollte, mit Vorschlägen, wie sie auch im Berichtsjahre wieder gemacht worden sind, durch Maßnahmen seitens der Organisation begegnet werden. Hier kann sich, wie auch sonst in der Wirtschaft, das richtige Verhältnis nur im freien Spiel der Kräfte entwickeln.

Wenn aber festzustellen ist, daß sich die Zunahme der Einzelbestellungen des Sortiments beim Verlag als immer stärker werdender Ankostenfaktor erweist, so liegt hier ein Problem vor, dessen Lösung in Angriff genommen werden sollte. Lediglich mit guten Ratschlägen an das Sortiment, den Mut zu Partiestellungen aufzubringen, ist es nicht getan. Der Zwang zur Lager einschränkung und zur Vermeidung von Kapitalinvestierung besteht nun einmal und wird durch die Kreditansprüche der Kundschaft in zunehmendem Maße verstärkt. Warum aber sollte es nicht möglich sein, durch Einkaufsgemeinschaften Abhilfe zu schaffen, deren Organisation in einfachsten Formen möglich ist. Was im Hamburger Buchhandel, der in seinem Bericht größte Zufriedenheit mit seinen zentralen Einrichtungen äußert, und für bestimmte Zweige, insbesondere für den Zeitschriftenbezug, auch in anderen Städten organisiert werden konnte, sollte doch allerorts durchführbar sein. Dabei ist darauf hinzuweisen, daß zurzeit die Schaffung von Einkaufsgemeinschaften im gesamten Einzelhandel lebhaft erörtert wird; man erblickt darin die einzige Möglichkeit, der Konkurrenz der Warenhauskonzerne und der Angestellten- und Beamten-Genossenschaften wirksam zu begegnen.

Auch die Durchführung des Tauschverkehrs, wie er von Hamburg aus angeregt und dort unter einer größeren Zahl von Firmen organisiert worden ist, erscheint uns im Interesse des Ortsortiments beachtlich.

Die Ausschaltung des Sortiments durch unmittelbare Lieferungen des Verlags und durch die verschiedenartigsten Büchervermittlungsstellen, angefangen von den Einkaufszentralen der Volksbüchereien bis zu den Automobilclubs und anderen Vereinen, ist eine der schwierigsten und ernstesten Fragen. Ihre Lösung ist nicht so einfach, wie viele meinen, wenn sie ein Einschreiten der Organisation fordern. Abgesehen davon, daß der Verlag die gleiche Rücksicht auf seine wirtschaftlichen Interessen wie das Sortiment beanspruchen darf und daß er mit gleichem Recht wie dieses auf die Schwierigkeit seiner Lage hinweisen kann, bestehen für Zwangsmaßnahmen der Organisation gewisse Schranken, heute mehr als je vorher. Ihre Mißachtung birgt die Gefahr des Mißerfolgs und damit einer größeren Verwirrung. Wenn überhaupt, so läßt sich diese Frage nur in beiderseitigem Einvernehmen zwischen Verlag und vertreibendem Buchhandel lösen. Wir bleiben ununterbrochen bemüht, einen für beide Teile gangbaren Weg zu finden.

Auch für die meisten anderen den Buchhandel beschäftigenden Probleme gilt, daß sie nur gemeinschaftlich von Verlag und Sortiment gelöst werden können. Nur diejenigen Ergebnisse werden auf die Dauer Bestand haben, hinter denen der Majoritätswille dieser beiden Hauptgruppen steht. Zu ihrer Erörterung und Lösung ist der Börsenverein als Arbeitsgemeinschaft des gesamten deutschen Buchhandels die richtige Stelle; nach Maßgabe seiner Satzung ist er dazu auch besonders berufen. Nicht Machtkämpfe des einen gegen den anderen Teil können die Parole sein — in wirtschaftlich so schwierigen Zeiten dürften diese vermutlich auf dem Papier stehen, auch wenn sie rechtlich vielleicht haltbar wären —, sondern verständnisvolle Zusammenarbeit in Würdigung der beiderseitigen Schwierigkeiten und der feste Wille, allen solchen Schwierigkeiten zum Trotz doch den Weg zur einigenden Lösung zu finden.

Beim Erlaß der Gesetze zum Youngplan hat das Reichsoberhaupt seinem schmerzlichen Empfinden über die innere Zerrissenheit des deutschen Volkes Ausdruck gegeben und daran die ernste Mahnung an alle deutschen Männer und Frauen geknüpft, sich nun endlich unter Überwindung des Trennenden und Gegen-