

(als Neuerung) die Rechnungspakete mit dem Fakturenbetrage angeführt werden. Zweck dieser Maßnahme ist, daß ohne weiteres sofort der Wert des Balleninhaltes, die Zeitschriften separat, der Finanzbehörde nachgewiesen werden kann.

Bei Nichtbeachtung vorstehender Versendungs Vorschriften ist zu gewärtigen, daß die Sendung an den Absender zurückgeht.

Prag, den 4. August 1932.

Der Verband der deutschen Buchhändler in der Tschechoslowakei.

J. A.: Arthur Heller.

„Die andere Seite“.

Die »ungehaltene Rede« des Herrn Walther Jäh, des Vorstehers des Deutschen Verlegervereins, abgedruckt im Börsenblatt Nr. 178, muß eine Antwort finden, soll nicht der Anschein erweckt werden, als ob die Ausführungen des von mir hochgeschätzten Kollegen die restlose Billigung des Sortimenters finden.

Auch ich will mich wie Herr Jäh bei meinen Ausführungen jeder heute zwecklosen Untersuchung über die Ursachen der ungeheuerlichen Wirtschaftsnot, unter der wir alle gleichmäßig leiden, enthalten und will mich darauf beschränken, nach Sofortmaßnahmen zur Milderung der Krise im Buchhandels-gewerbe Ausschau zu halten. Denn das eine ist ja wohl ohne weiteres klar, daß, wenn kein einheitlicher Wille zur Abwehr bei den Verantwortlichen vorhanden ist, der Buchhandel in seinen heutigen Formen sehr bald aufgehört haben wird zu bestehen.

Herr Jäh meint, daß eine wirksame Entlastung nur von der Umsatseite her kommen könne. Das stimmt schon, wenn man den Ton auf wirksam legt. Denn ohne Erhöhung der auf ein Minimum zusammengeschrumpften Umsätze, die jeder noch möglichen Unkosteneinschränkung einfach Hohn sprechen, ist an eine Rettung nicht zu denken, weder beim Sortiment noch beim Verlag. Erhöhte Umsätze aber können sich erst dann wieder einstellen, wenn die in allen ihren Gliedern todtränke Gesamtwirtschaft wenigstens in den Zustand der Konvaleszenz hinübergerettet sein wird. Wann dieser Zustand eintreten wird, weiß zurzeit niemand, und diese Ungewißheit ist es wohl in erster Reihe, die den jetzt beängstigenden Grad von Nervosität, Mißmut und Hoffnungslosigkeit hervorgerufen hat, der, wie Herr Jäh richtig sagt, auch durch die schönsten Trostzitate des Börsenblattes keine bemerkbare Milderung erfahren kann. Bevor wir also so weit sind, mit steigenden Umsätzen schnell wieder Mut und Vertrauen zu gewinnen, unseren geschäftlichen Rückgang zum Stillstand zu bringen und ihn darauf in Aufstieg zu verwandeln mit jeder nur denkbaren, hundertfach gesteigerten Energie, müssen schon Palliativmittel herhalten, nach denen wir unbeirrt suchen müssen, wenn wir uns nicht selbst aufzugeben bereit sind.

Diese Mittel kann man im Augenblick leider nur auf der Kreditseite finden. Denn wenn heute die Mehrzahl der halbwegs lohnenden Buchverkäufe an Behörden, Bibliotheken oder Private nur bei kürzerem oder längerem Kundenkredit, durch Gewährung von Teilzahlung und andere Erleichterungen noch möglich ist, dann wird man diesem sicher unerwünschten Zustand Rechnung tragen müssen oder auf solche Angst- und Notverkäufe überhaupt Verzicht zu leisten haben. Weil ein Verzicht aber den Umsatz weiter drosseln müßte, bleibt nur der erste Weg übrig, um die gesunkene Kaufkraft der Konsumenten aller Grade wenigstens in ihren Resten dem Buchhandel zu erhalten und die fast noch mehr gesunkene Kaufkraft immer neu anzufachen.

Wer kann nun aber heute, wo wir von allen Vermittlern entblößt sind, ausgiebigeren Kredit gewähren, als er selber genießt, wer kann noch immer mühseliger und dadurch teurer werdende Vertriebsmaßnahmen treffen, wenn er nicht in der Lage ist, selbst unter Verzicht auf Gewinn die Kosten hierfür wieder hereinzuholen?

Das Sortiment ist in dieser Beziehung in einer geradezu verzweifeltsten Lage. Der wissenschaftliche Verlag besteht, soweit

er überhaupt in Rechnung liefert, nach wie vor auf monatlichem Ausgleich, was häufig genug einem »Kredit« von nur vierzehn Tagen entspricht. In allen den zahlreichen Fällen aber, wo er überhaupt kein offenes Konto gewährt, beansprucht er Barausgleich (Kommissionär, VAG, Nachnahme, Vorauszahlung usw.). Der schöngestige Verlag gewährt unter dem Druck der bei ihm mehr ins Gewicht fallenden Konkurrenz hier und da zwar längere Ziele, liefert aber in allen Fällen, wo offene Rechnung nicht besteht, oder wo er von der offenen Rechnung zum VAG-Verkehr übergegangen ist, ebenfalls gegen bare Zahlung.

Das Sortiment ist also nach Zerstörung seiner Kapitalgrundlage gar nicht mehr in der Lage, Lagerbestellungen noch aufzugeben, wenn es sie bezahlen muß, bevor es sie verwerten kann, ist unter Umständen sogar außerstande, durch Werbemaßnahmen größere Umsätze herbeizuführen, wenn ihm das Kapital zur Bezahlung der Ware fehlt, die es vielleicht sicher, aber erst später in Geld umzuwandeln vermag. So werden heute viele Umsätze deshalb nicht getätigt, weil wir im Buchhandel völlig veraltete, aus der Inflationszeit stammende, den heutigen Geldverhältnissen auch nicht annähernd angepaßte Bezugsbedingungen haben, die die gesamte übrige Wirtschaft nicht kennt und die sie belächelt, von denen sie aber insofern Vorteile hat, als sie im Kampf um die Restkaufkraft des Publikums den Buchhandel und seine Ware um Pferdelängen zu schlagen vermag.

Herr Jäh behauptet nun, der Verlag, der sich selbst in Not befindet (was keiner bestreitet), könne diesen unhaltbaren Zustand nicht ändern, und er bezeichnet den Glauben an solche Änderungsmöglichkeit als Naivität. Ich darf darauf aufmerksam machen, daß das schon vor der Krise höchst ungesunde buchhändlerische Zahlungsziel, soweit ein Ziel überhaupt gewährt werden muß, sehr wohl eine wesentliche Verbesserung erfahren könnte, wenn man einen Vergleich anstellt mit den Zielen, die, trotz aller gegenteiligen Behauptungen, der Verlag selbst von seinen Lieferanten beansprucht, erzwingt und erhält. Man braucht sich doch nur mit irgendeinem Papierlieferanten, Buchdrucker oder Buchbinder über diese Frage zu unterhalten, und man wird erstaunt sein über die Zahlungsziele, die von ihm gefordert werden und gewährt werden müssen, obwohl, wie z. B. beim Buchdrucker, der größere Teil des Rechnungsbetrages aus Arbeitslohn besteht. Und nun erst die Autoren, mit denen der Sortimenter ja häufig genug Gelegenheit hat über diese Dinge zu sprechen! Es ist also meistens wirklich nicht eigener Kreditzwang, der den Verleger veranlaßt, ihn auf das Sortiment abzubürden, sondern es ist mehr eine immer wieder feststellbare Unmöglichkeit für den Buchhandel, sich den überall herrschenden kaufmännischen Gepflogenheiten verständnisvoll anzupassen. Das aber ist es, was, nicht seit gestern und heute erst, den deutschen Sortimentersbuchhandel zuerst langsam, jetzt aber in furchtbarstem Tempo zugrunde richtet.

Herr Jäh erwähnt selbst die für das Volk der Dichter und Denker beschämenden Tageseinnahmen, die er wohl persönlich bei ihm nahestehenden Sortimentern festgestellt hat, meint aber ungeachtet dieser Feststellung, daß der Verlag auf die Eintreibung seiner Außenstände nicht verzichten könne. Ja aber wo soll denn der Sortimenter die Möglichkeit zu einer pünktlichen Zahlung finden, wenn nichts verkauft wird oder wenigstens nicht gegen Barzahlung verkauft werden kann? Der Verleger kann sich doch wirklich kaum wundern, wenn bei so hart im Raume sich stoßenden Sachen seine Mahnungen, die früher dem feinsüßigen Geschäftsmann im Sortiment höchst peinlich waren, heute als etwas Unvermeidliches hingenommen, dann beiseite gelegt und schließlich gar nicht mehr beachtet werden, weil sehr viele, und nicht die schlechtesten, sich scheuen, Bittbriefe zu schreiben. Diesen Zustand der erzwungenen Interesselosigkeit am geordneten Verkehr und letzten Endes an der Berufsarbeit selbst gilt es in erster Reihe zu bekämpfen, und er kann nur bekämpft werden, wenn der Verlag in der Verbesserung seiner Bezugsbedingungen, insbesondere aber der Zahlungsfristen, bis an die äußerste Grenze des Möglichen geht. Daß diese bei vier Wochen zu suchen sein muß, sollte niemals mehr Gegenstand der Diskussion unter Buchhändlern sein.