

## Ein Verleger

**Gerhard Stalling A.-G., Oldenburg:**

Nachdem wir den Bericht über die Kundgebung des Berliner Buchhandels am 11. Juni 1934 und die Wiedergabe Ihres Referates »Die Tore auf!« in den Nummern 140 und 142 des Börsenblattes mit Anteilnahme gelesen und auch von den persönlichen Darstellungen Kenntnis erhalten haben, die Sie unserm Berliner Lektor gaben, ist es uns eine besondere Freude, Ihre Arbeit vom Standpunkt unseres Verlags aus aufs lebhafteste begrüßen zu können. Wir versprechen Ihnen nicht zuviel, wenn wir Ihnen versichern, daß wir Sie stets und gern auf der ganzen Linie Ihrer Bemühungen unterstützen werden, soweit es in unserer Kraft steht und für uns als Verlag in Frage kommt.

Es ist durchaus lobenswert und im Sinn der neuen Wirtschaftss- und Standesauffassung notwendig und erforderlich, wenn sich die Abteilung für buchhändlerische Gemeinschaftsarbeit mit allen Mitteln für die praktische Auswirkung der Erkenntnis einsetzt, daß Verlag und Sortiment zusammengehören, daß beide aufeinander angewiesen, daß in erster Linie nicht Forderungen zu stellen sind, sondern daß beide, Verlag und Buchhandel, gegenseitige Pflichten haben. Wir sind der Überzeugung, daß die Anerkennung dieser Pflichten unbedingt zu einem Erfolg für die Arbeiten der Abteilung für buchhändlerische Gemeinschaftsarbeit führen muß. Sie werden noch eine große Erziehungsarbeit zu leisten haben, aber es ist doch auch durchaus zu hoffen, daß jeder Verleger und jeder Buchhändler, der sich der Forderungen im neuen Staat bewußt ist und sie bejaht, sich helfend zu Ihnen gesellt und zum Wohl des ganzen Standes seinen Anteil an Arbeit und Unterstützung beiträgt. Das hohe Ziel der Gemeinschaftsarbeit wird ja nur erreicht werden können, wenn wirklich alle zueinanderstehen und im gleichen Sinne miteinander und nicht gegeneinander arbeiten.

Wie Sie wissen, haben wir von unserer Seite aus bereits in einigen praktischen Fällen um Ihre Vermittlung bei den Gaudstellen der buchhändlerischen Arbeitsgemeinschaften gebeten und dadurch darzutun versucht, daß wir im Vertrieb unserer Verlagswerke diese zu unserer Freude endlich eröffneten neuen Wege der Gemeinschaftsarbeit zu gehen gesonnen sind. Und wir wollen in diesem Zusammenhang auch nicht versäumen, Ihnen zu erklären, daß wir es für selbstverständlich halten, daß von uns aus alle uns erteilten Aufträge von mehr als rund RM 10.— an Ihre Abteilung für buchhändlerische Gemeinschaftsarbeit zur Erledigung durch das Sortiment weitergegeben werden.

Wir betrachten es als unsere natürliche Pflicht gegenüber Volks- und Standesgemeinschaft, zu unserem Teil und mit der Gestaltung unserer Arbeit zu der Verwirklichung dieses wahrhaft nationalsozialistischen Planes beizutragen.

## Ein Sortimenter

**Heinrich Stadt, Wiesbaden:**

Ihre Ausführungen habe ich im Börsenblatt mit großem Interesse gelesen und die Überzeugung gewonnen, daß mit Ihrer Idee der Gemeinschaftsarbeit endlich eine Idee gegeben ist, die, praktisch angewandt, nur Gutes bringen kann. Unberührt, oder wenigstens nicht besonders betont ist aber die für uns schwierigste Frage: die rein materielle. Denn der Überzeugung bin ich nach eigenen Erfahrungen und denen vieler Kollegen, daß der Umsatz im Buchhandel nicht so schlecht zu sein brauchte, wenn die Finanzkraft des Sortiments stärker wäre, d. h. wenn es überhaupt noch in der Lage wäre, einen nennenswerten Umsatz aus sich selbst heraus zu finanzieren. So, wie die Dinge liegen, konzentriert sich der Umsatz heute bei den finanziell starken Betrieben, also bei einer ganz geringen Zahl, während das übrige Sortiment verkümmert. Mit ihm die Verleger, die auf seine Existenz angewiesen waren. Sollte hier nicht ein Ausweg zu finden sein? Ich gehe von der Tatsache aus, die sich heute für jeden arbeitenden Buchhändler, der sich um eine Verbesserung seiner Lage bemüht, ergibt, daß die Frage des Umsatzes und der Umsatzsteigerung eine Frage des Kredites und der Finanzierungsmöglichkeit ist. Es steht fest, daß die Läger der Sortimenter nicht mehr annähernd den

Ansprüchen genügen, die man an sie stellen muß, d. h. an nicht Gangbarem ist viel zu viel, und an Gangbarem zu wenig vorhanden.

Das Sortiment ist verschuldet. Mit der steigenden Verschuldung schwindet der Kredit, mit dem schwindenden Kredit der Umsatz, mit dem schwindenden Umsatz die Zahlungsfähigkeit bis zur Verkümmern. Die Zahlungsschwierigkeiten haben für den Verlag ähnliche Auswirkungen. Er ist mit unfruchtbaren Mahnarbeiten überlastet und sieht ebenso seinen Umsatz schwinden. Das Betriebsvermögen der Buchhändler ist aufgebraucht. Es bestand aus Lagerwerten, Außenständen und verhältnismäßig geringen Barmitteln. Das waren die Reserven, aus denen in Notzeiten geschöpft werden konnte. Den Ansprüchen der langen Krisenjahre waren sie aber vielfach nicht gewachsen. Die laufenden Schulden des Sortiments waren dem Umsatz angemessen. Ein rapider Verfall des Umsatzes bei Unkosten, deren Anpassung an diesen bei der dauernd rückläufigen Bewegung nie gelingen konnte, mußte die Schulden auf eine unverhältnismäßige Höhe anwachsen lassen. Der ebenso gewaltige Verfall der Lagerwerte vergrößerte das Mißverhältnis bis zum Unerträglichem.

Die weitaus meisten Sortimente, das ist als sicher anzunehmen, haben ihre Unkosten, die durch die Krisenjahre jedes Verhältnis zum Umsatz verloren, jetzt den gegebenen Umsätzen angepaßt. Dazu kommt, daß der Rückgang aufgehalten, daß Umsatz und Unkosten endlich stabil geworden sind. Damit ist eine neue Grundlage geschaffen, die Umsatzsteigerung könnte beginnen, wenn die finanziellen Voraussetzungen gegeben wären.

Die Betriebe sind zum großen Teil an sich wieder rentabel. Übersällige Zahlungen können aus den kleinen Überschüssen abgedeckt werden. Die Überschüsse ermöglichen aber nicht ein Tempo, wie es von den Lieferanten, selbst bei größtem Entgegenkommen, verlangt wird und werden muß. Die Schuld liegt bei den Hunderten von Konten, die der Sortimenter zu führen gezwungen ist, weil er ebensoviele Lieferanten hat. Die Mittel mögen für zehn ausreichen, für zwanzig reichen sie nicht; denn der Betrieb muß ja arbeiten können, wenn er bezahlen soll, und dazu braucht er den größten Teil seiner Eingänge wieder, außerdem muß er langsam und sicher sich ein neues Lager schaffen. Die Folge sind Klagen, die die oft winzigen Beträge verdoppeln, in jedem Falle aber untragbare Auswirkungen nach sich ziehen.

Der Buchhandel ist ein so festes Gefüge, daß er sich unbedingt selbst aus seiner Notlage herausarbeiten kann. Verleger und Sortimenter sind auf Gedeih und Verderb miteinander verbunden, sie müssen zusammenarbeiten, wenn sie zu einem Ziele kommen wollen. Die störenden Schulden des Sortiments sind wie gesagt die vielen winzigen Beträge, weil ihre Zusammenfassung nicht möglich ist, während sich bei größeren Beträgen immer durch das Entgegenkommen des Verlages eine Möglichkeit des Ausgleichs findet. Die Schwierigkeiten könnten behoben werden, wenn es gelänge, die kleinen Verbindlichkeiten des Sortiments zusammenzufassen und den Ausgleich an einer Stelle langsam vorzunehmen. Dieser Gedanke bringt sicher große Schwierigkeiten mit sich, er müßte aber doch mit Hilfe der bestehenden Organisationen zu verwirklichen sein.

Es ist kein Zweifel, daß aus den großen finanziellen Schwierigkeiten, die hauptsächlich aus alten Verbindlichkeiten herrühren, die größten Sorgen des Sortimenters kommen. Diese Sorgen lähmen bis zur Erschöpfung die Arbeitskraft. Für den Buchhandel ist es aber notwendiger als je, daß alle verfügbaren Kräfte für die Steigerung des Umsatzes eingesetzt werden. Verkümmert nämlich der größte Teil des Sortimentes in dem bisherigen Tempo weiter, so muß eine Katastrophe für den Buchhandel im allgemeinen folgen, deren Ausmaß sich nicht übersehen läßt.

Da Sie selbst Sortimenter waren, wird Ihnen mein Gedankengang nicht fremd sein. Ich wende mich damit an Sie, weil ich aus Ihrem Programm der buchhändlerischen Gemeinschaftsarbeit gesehen habe, daß auch in dieser Beziehung eine an sich sehr schwierige Materie in einen einfachen Aufbau verwandelt worden ist.

Es würde mich freuen, wenn auch die finanzielle Seite eine Regelung fände, die das Weiterarbeiten ermöglicht, und ich bin überzeugt, daß damit der Weiterexistenz von vielen Kollegen neue Möglichkeiten gegeben werden.