

Rationalisierung im Buchgewerbe und im Buchhandel

VON DR. WALTHER LOHMEYER (ZÜRICH)

FRANKFURTER ZEITUNG
I. MORGENBLATT VOM 3. JUNI 1926

Wer einem deutschen Verleger oder Buchhändler noch vor einem halben Jahr von Planarbeit hätte sprechen wollen, wäre überlegener Ironie oder heftigem Kopfschütteln begegnet. Buch und Rationalisierung — eine *contradictio in adjecto*; Persönlichkeiten haben ihm seine Stellung geschaffen, die Vieltgestalt unseres Geisteslebens fordert individuelle Form und freie Mittler. Dieser Idealismus kämpft heute auf dem rauhen Boden neuer wirtschaftlicher Tatsachen um sein Leben. Er erkannte zu spät das Wesen der Abbaukrise, die Tragweite des Wettbewerbs der neuen Anregungs- und Belehrungsmittel und die mangelnde Anpassungsfähigkeit seiner alten Zunftverfassung. Seine Ueber-Erzeugung suchte er durch Steigerung der Buchhändlerrabatte und der Propaganda abzusetzen zu immer höher getriebenen Preisen. Die Stockung auf dem Buchmarkt übertrifft alles anderwärts Erlebte; wirtschaftliche Ratlosigkeit droht das Unheil zu vergrößern.

Die Mißstimmung des Publikums nützten ein paar freie Verlage zu einem Ueberraschungserfolg, indem sie einige Zeitforderungen erfüllten: Organisation der Käufer durch das Abonnement, Umsatz- und Gelderleichterung durch Teilzahlung, Anpassung der Erzeugung an die sicher erfaßbare Kaufkraft, Beschränkung auf die effektivsten Werbemittel, Vereinfachung — hier sogar Versuch der Ausschaltung des Zwischenhandels. Die sogenannten Buchgemeinschaften vermochten bei sicherer Gewinnrechnung den Buchpreis unter die Hälfte zu drücken und von der entfliehenden Kaufkraft im letzten Jahre mindestens dreißig Millionen Mark für sich abzufangen.