

Friede? — Kampf!

(Vgl. Börsenblatt Nr. 144, 150, 152, 159, 161, 165, 167, 169, 170, 173, 175, 178, 181, 182, 185.)

Die große Preisfrage, wie dem Buchhandel geholfen werden kann, ist von verschiedenen respektablen Seiten zu beantworten versucht worden. Der ziemlich alte Lehrsatz »Hilf Dir selbst« wurde vielleicht deshalb nicht erwähnt, weil die Satzungen die Selbsthilfe nur unter bestimmten Begrenzungen und Beschränkungen gestatten, wenigstens so weit es sich um die Sortimenten handelt.

Der Schleuderei soll deswegen nicht das Wort geredet werden. Diesen Nonsens wird im Ernst niemand vertreten wollen. Die Frage liegt deshalb auch nicht so: was dürfen wir geben? sondern was müssen wir behalten resp. haben?

Man sage nicht, das ließe auf eins hinaus. Unter der Formel: was müssen wir haben? gelangt man zum Rechnen, zum Kalkulationszwang, zu dem, was so ungemein not thut. Die Heiligkeit des Ladenpreises verteidige ich deshalb nicht. Der Ladenpreis entsteht nicht nach einheitlichen Gesichtspunkten. Er braucht nichts Unantastbares zu sein, er muß denselben Schwankungen unterliegen können, wie — man verzeihe das schreckliche Wort — jede andere Ware. Als vor Jahrzehnten der Theaterbuchhändler Bloch bestimmte Nummern über den Ladenpreis verkaufte, konnten sich viele darüber gar nicht beruhigen. Aber dies Verfahren war durchaus verständlich. Auch der Sortimenter muß die Berechtigung haben, seine Kalkulation, wo es ihm gut scheint, zur Grundlage machen zu können, ohne deshalb Anfechtungen erfahren zu dürfen.

Die Sisyphusarbeit der Bekämpfung unverbesserlicher Schleuderer könnte ad acta gelegt werden. Es hat zu allen Zeiten solche gegeben, die eigene Wege gehen, und es wird in Zukunft so bleiben. Die Hilfe liegt in der Selbstzucht, in der Aneignung und Befolgung streng kaufmännischer und wirtschaftlicher Grundsätze, in der Erziehung solcher im Nachwuchs, in der Regeneration von Grund aus. Statt geistreicher Leitsätze, wie des Paketpackens und Bindfadenabmessens, sollte die kaufmännische Erziehung des Jungbuchhandels oberster Grundsatz sein. Wer sichere wirtschaftliche Grundsätze hat, kann unmöglich in die Richtung der Schleuderei geraten, denn er müßte sich mit dem ABC der Wirtschaftslehre in schreiendsten Widerspruch setzen. In dem Maße, wie in den Köpfen des Jungbuchhandels der rechnende Kaufmann zu Ansehen und Ehren gelangt, in dem Maße muß sich die geschäftliche Gedankenlosigkeit mit all ihrem Weirwerk verflüchtigen. Die papiernen Schutzmauern der Satzungen thun's nicht und werden's niemals thun können.

Die Absicht, jeden Verleger zum Schutze der Allgemeinheit zu verpflichten, auch dann, wenn seine Artikel gar nicht in Mitleidenschaft gezogen worden sind, ist groß und schön, aber am Ende doch widersinnig. Jener gute Wille hat zu unhaltbaren Zuständen geführt, derart, daß die gesperrten Firmen weiter operieren, sei es auch nur auf Grund solcher Artikel, die außerhalb jeder Sperre liegen. Ein Verleger kann für seine Artikel Bestimmungen treffen, aber niemals mitwirkend für die Artikel anderer. Mit der »Verpflichtung, in bestimmten Fällen die Rabattmaßregelung zu verhängen«, schuf man ein Truggebilde. Indem man zu viel wollte, setzte man sich mit allem, was menschlich ist, in Widerspruch und präparierte sich selbst die Stimmung, die heute vorherrscht.

Ich sehe das Heil nur in einer möglichst tiefgreifenden Durchführung des Koalitionsprinzips, in einer Vereinigung der kleinen Firmen gegen die großen. Statt sich in Anfeindungen der Großstädte und deren unvermeidlichen Uebergewichts zu erschöpfen, denke man über geeignete wirtschaftliche Formen nach, die trotz einiger fehlgeschlagenen Versuche

noch nicht als unverwendbar für die buchhändlerische Praxis zu bezeichnen sind. Man verlange und erwarte möglichst wenig von der Allgemeinheit, schließe sich — aber nur unter dem Gesichtspunkte der Erlangung wirtschaftlicher Vorteile — zu festen Verbänden zusammen und bringe nicht zu viel an die große Glocke.

Leider meinen freilich viele, man hänge sich lieber nach wie vor an die Schürze der Verleger. Man übersieht, daß auch hier ein hochentwickelter Konkurrenzkampf herrscht, obgleich dieser noch nicht so zum Ausdruck kam, daß die Verleger öffentlich die Sortimenten um Schutz ersuchten. Auf der einen Seite wird alles von den Verlegern erwartet, auf der anderen Seite stellt man ihnen eine Art Censur in Aussicht. »Es kommt nicht nur darauf an, daß überhaupt mit Büchern gehandelt wird, sondern auch darauf, mit Büchern welcher Art und auf welche Weise damit gehandelt wird«, sagt z. B. der mit »Idealist« gezeichnete Aufsatz in Nr. 173 d. Bl. Indem eine besondere Art von Büchern herausgehoben wird, für die anscheinend ausschließlich gewirkt werden soll, werden bestimmte Gruppen, von deren inneren und äußeren Kennzeichen man noch nichts erfährt, vom Markte verwiesen. Die dadurch bedrohten Verleger dürften keine große Geneigtheit empfinden, zum Besten der Allgemeinheit Opfer zu bringen, besonders dann, wenn sie auch noch Gefahr zu laufen haben, dem in demselben Artikel als notwendig bezeichneten Zusammenschluß des »historischen Buchhandels« nicht angehören zu dürfen.

Ein merkwürdiges Gebilde übrigens dieser historische Buchhandel. Der Titel ist neu, sonst nichts. Bereits vorgeschlagene Formen sind: Innung, Reinigung des Adreßbuches, Mitgliedschaftszwang, generelle Rabattverkürzung u. s. w. Alle diese so oder anders gewandeten Vorschläge haben den einen Grundgedanken, den Buchhandel in eine Selecta umzuwandeln, die je nach der »Bedürfnisfrage« eine Erweiterung erfahren kann, am liebsten aber auf einige Jahrzehnte mit möglichst haltbarem Stacheldraht einzuzäunen sein würde. Eine Trübung erfährt dieser hübsche Gedanke nur durch die Fußnote, daß »der Verlag« unter Umständen selbst Sortimentsgeschäfte zu gründen habe, wenn man freilich auch nicht verrät, von wo aus oder durch wen und auf wessen Rat »der Verlag« die Lücken auszufüllen haben werde. Die Uebertragung des Vorschlages in die Praxis würde zweifellos einer größeren Anzahl Firmen zweckdienlich sein. Das Facit wäre aber eine gewaltige Verkümmern der Geschäfte und ein Verlust nach Millionen, so wenig verbreitet im Buchhandel diese Ziffer auch ist.

Ähnliche Seltsamkeiten drückt ein anderer Börsenblattartikel in dem Satze: »Schutz und Kräftigung des soliden Sortiments gegenüber den Eindringlingen« aus. Ueber die Eindringlinge, von denen alle Berufsarten zu erzählen wissen, klagt der Buchhandel besonders lebhaft seit Einführung der Gewerbe-freiheit. Wäre mit verhältnismäßiger Leichtigkeit ein Mittel zu finden, die Eindringlinge abzuschütteln, man würde auf unüberwindliche Schwierigkeiten stoßen, wollte man auch die in der Zeit in den Buchhandel eingedrungenen fremden Artikel in eine zurückfließende Bewegung zu bringen versuchen. So stellen, um nur einige Gruppen zu erwähnen, diejenigen Firmen, die sich ganz oder stark vorwiegend mit den Branchen des Kolportage-, Kunst-, Papier-, Schreib- und Zeichenmaterialienhandels beschäftigen, laut der im Adreßbuch für den Buchhandel enthaltenen Uebersicht ca. 3600 Firmen dar! Selbst derjenige Sortimenter, über dessen Schwelle noch keine Anfahrtskarte gehandelt worden ist, wird sich sagen müssen, daß nur eine Zerstörung unzählbarer Werte Zustände herbeiführen könnte, deren Segen auch erst noch bewiesen werden muß. Seit Carl Friedrich Fleischer in Leipzig den Mut hatte, »echt Eau de Cologne« zu führen, haben die fremden oder