

Meine Tätigkeit bestand unter anderm in einer planmäßigen Gründung von Lesezirkeln, in der Förderung von Jugend- und Volksbibliotheken und in besondrer Pflege der Literaturgattungen, die für solche Absatzgebiete in Frage kommen: Theologie, Pädagogik, Technologie aller Richtungen, Haus-, Forst- und Landwirtschaft, Naturwissenschaft, Gesehskunde, Jugendschriften, Spiel-, Sport- und Unterhaltungsliteratur und Musikalien. Im letzten Dezennium traten die Lehrmittel hinzu. Bereits im Jahre 1874 brachte ich einen Katalog, der ein streng gesichtetes Material darbot, das sich für Einrichtung und Ausbau von Jugend- und Volksbibliotheken eignete und der damals ohne Vorbild war. Zugleich erschienen meine »Nachrichten über Buchhandel und Bücherbezug«, die sich besonders zur Aufgabe stellten, die damals auf ziemlich tiefer Stufe stehende Kolportageliteratur zu bekämpfen. Für die Kolportageliteratur bestimmter Richtung trete ich auch heute noch nicht ein.

Mehrfachen Wünschen nachkommend, gab ich vor zwanzig Jahren, zu einer Zeit, wo sich die Spezialkataloge der Verlagsvertriebe noch nicht dieser Materie bemächtigt hatten, einen Katalog pädagogischer Literatur heraus, der nur die Ladenpreise enthielt und sich als ein sehr wirksames Mittel zur Förderung des Absatzes in Lehrerkreisen erwies.

Ich gebe diese kurze Skizze, die im übrigen nichts Neues enthält, nur, um eine bessere Definition der angeführten und von mir vertretenen Konkurrenz zu bieten. Daß die Mit- und Nachläufer meiner Richtung anscheinend von andern Gesichtspunkten ausgingen und ausgehen und anders geartete Resultate herbeiführten, ist richtig. Ich schreibe aber hier nur pro domo.

In gewissen Zeitabschnitten findet meine Richtung Anfeindungen. Ich bin solchen in der Regel entgegengetreten und hatte auch bis in die neueste Zeit die Genugtuung, feststellen zu können, daß der Verlagsbuchhandel mir seine Freundschaft nicht entzog. Diejenigen Firmen, die auf Grund der erzielten bessern Resultate eine höhere Qualifikation für den Buchhandel erkennen ließen, traten allmählich in das Adreßbuch über. Eine nicht geringe Anzahl solcher, die sich meiner Schule entwachsen fühlte und noch günstigere Bedingungen anstrebte, ging zu andern Kommissionären, so daß diese »Parasiten« nicht ausschließlich bei den Firmen zu suchen sind, die man dafür gewöhnlich anruft.

Die Klagen über die »Parasiten« verstummten zu der Zeit ganz, wo die Versuche zur Beschränkung und Aufhebung des Kundenrabatts die Gemüter bewegten. Damals war die Lösung der Rabattfrage das A und das O der Gesundung des Sortimentes. Seit der Zeit hat die »ins Ungemessene gehende Konkurrenz der Sortimentengeschäfte unter sich« vielleicht einige Schritte vorwärts getan, aber doch nicht so viele, daß man zu der Ansicht gelangen müßte, nur wenn der Verlag sich dieser Wahrheit, nämlich der Beseitigung der »Parasiten«, nicht verschloße, und wenn er vor den energischsten Maßnahmen nicht zurückschrecke, das Sortiment zu retten sei, das sonst »unvermeidlich langsam dahinsiechend zugrunde gehen würde«.

Nun sagt § 4 der Gewerbeordnung:

Den Zünften und kaufmännischen Korporationen steht ein Recht, Andere vom Betriebe eines Gewerbes auszuschließen, nicht zu.

Während der Fundamentalsatz der Gewerbeordnung bekanntlich lautet:

Der Betrieb eines Gewerbes ist jedermann gestattet, soweit nicht durch dieses Gesetz Ausnahmen oder Beschränkungen vorgeschrieben sind.

Eine Radikalkur, die zugleich eine wirkliche Gesundung im Sinne des Herrn Heinze herbeiführen würde, könnte aber freilich immer nur in Anlehnung an die Gewerbeordnung vorgenommen werden, die in absehbarer Zeit

wohl kaum zugunsten der wirklichen oder vermeintlichen Notstände des Buchhandels abgeändert werden wird. Nicht aus Interessengemeinschaft mit Herrn Heinze habe ich schon, bevor dieser »den Finger in die Wunde legte«, Vorschläge an maßgebender Stelle eingereicht, die unter Berücksichtigung der Grundsätze der Gewerbefreiheit bestimmten Wünschen Rechnung tragen sollen!

Ich verhehle mir freilich nicht, daß auch die Zufriedenheit nicht Platz greifen und die Einsicht der Begehrlichkeit Halt gebieten würde, wenn die Wünsche des Herrn Heinze und seiner Gefolgschaft bis in die letzte Konsequenz Durchführung finden. Denn er könnte sonst als nahezu bedeutungslos nicht das hinstellen, was noch vor Jahr und Tag als das Produkt mühevoller Arbeit und als voller Erfolg erklärt wurde.

Die Warenhäuser, die noch vor einigen Jahren den Ruin des soliden Sortimentes herbeiführten sollten, hält Herr Heinze heute für eine ganz gefahrlose Erscheinung. Allerdings hat man pro und contra kapituliert. Das Licht der hellsten Sterne dieser Berufsklasse wurde etwas zu dämpfen versucht. Aber davon habe ich nichts gehört, daß einer der Inhaber, bevor oder nachdem ihm der Titel des Buchhändlers zugestanden worden, Nachhilfestunden bei Herrn Heinze oder bei einem andern tüchtigen Sortimenter genommen hätte, um wenigstens einigermaßen dem Schein gerecht zu werden. Der Auch- und Nichtbuchhändler dieser Spezies tritt dafür freilich auch mit Barbestellungen hervor, die selbst in den schönsten Träumen des Berufsfortimenters nicht vorkommen. Die »Gefahren« der Warenhäuser haben sich um nichts verändert und sind besonders in den kleinen Plätzen eine unveränderte Beengung des seßhaften Handels. Die Konkurrenz der sonstigen »Parasiten« erscheint demgegenüber kaum nennenswert.

Die eigenartige Organisation des Buchhandels hat es dahin gebracht, daß der Sortimenter mehr oder minder zur Unselbständigkeit erzogen wird. Trotzdem er neuerdings mehrfach Kaufmann genannt worden ist, besitzt er doch keinerlei Eigenschaften desselben. Die Art seiner Ware und deren Vertrieb verhindern ihn durchaus, der wechselnden Konjunktur zu folgen. Das spekulative Moment scheidet aus, und er befindet sich in den unklarsten Vorstellungen über das wirtschaftlich Zulässige und über das wirtschaftlich Erreichbare und Unerreichbare.

Das kaufmännische Element des Buchhandels vertritt in der Hauptsache der Verlagsbuchhandel. Ihm sind mehr oder weniger die Mittel geläufig, die das Charakteristische des Kaufmanns bilden. Während unter Kaufleuten sich Produzenten und Konsumenten durchaus die Waagschale halten, kann von einer Ebenbürtigkeit zwischen Verlag und Sortiment — die üblichen Ausnahmen immer in Betracht gezogen — nicht die Rede sein. Der Verleger geht eigne Wege, der Sortimenter die ihm vorgezeichneten; der Verleger wagt und der Sortimenter beteiligt sich allenfalls am Gewinn. Das Individuelle befremdet im Buchhandel, und die sonst so hübsche Devise: »Einer für alle und alle für einen!« droht zur Verkümmern (Bertrümmern) alles Charakteristischen zu führen.

Herr Heinze steuert mit vollen Segeln in den Hafen beschaulichen Duns und Denkens. Seine Ideale sind die Stammrolle und die Bedürfnisfrage, die bekannten Ausstattungstücke gemüthlichen gewerblichen Daseins. Das »volle Duzend« neuer Firmen, das den ältern Firmen Dresdens die »schwerste Konkurrenz« macht, ist hoffentlich nicht dem Boden der Buchbindergewerkschaft entsprossen. Ist das nicht der Fall, dann gehören sie auch zu denen, die durch »energischste Maßnahmen« zu beseitigen sind,