

verleger, die tatsächlich der Lösung der zeitgemäßen Rabattfrage hindernd im Wege stehen. Nun tritt bei Beobachtung der Grundzüge dieser Firmen eine eigenartige Erscheinung auf. Obgleich sie sich dem Willen des Gesamtfortimentes und, wie auch nicht in Abrede gestellt werden kann, eines numerisch starken Bestandteiles des Verlages entgegenstemmen, bleibt die Inanspruchnahme ihrer Erzeugnisse durch das Sortiment doch eine überwältigend große. Es ist das zweifelsohne auf die starken und qualitativ hochstehenden Erzeugnisse dieser Firmen zurückzuführen, woraus geschlossen werden muß, daß das Sortiment dieser Erzeugnisse nicht entraten kann. Ob bei dauernder Aufrechterhaltung des Kampfes eine Verschiebung durch Zurückhaltung des Gesamtfortimentes gegenüber diesen Firmen möglich sein würde, muß die Zeit lehren. Es scheint aber nicht ausgeschlossen, daß derjenigen Stelle der Erfolg winkt, die zurzeit die größte Not leidet. Keinesfalls erscheint es aber begründet, wegen dieser Differenz die Organisation unseres Standes vor einer Auflösung zu sehen. Die Einsicht wird auch jenen Firmen mit der Zeit kommen, daß durch Gewährung des höheren Rabatts allein die Möglichkeit gegeben wird, denjenigen Bewegungen geschlossen gegenüberzutreten, die in sich allerdings die Gefahr einer Auflösung unserer Standesorganisation tragen.

Zu diesen Gefahren ist zweifelsohne der doppelte Ladenpreis zu rechnen. Auch bei der Beobachtung der Entwicklung desselben erkennt man, daß er nicht etwa den Gewohnheiten des Verlages entsprungen ist, sondern einem starken äußeren Antriebe folgte, welcher seine Entwicklung hervorrief und förderte. Die Kraft, die Berufsgruppen einander näher gebracht hat, um wirtschaftliche oder ideale Aufgaben zu fördern, war es auch, die bei fortschreitender Entwicklung die Aufgabe zu lösen suchte, den Zusammengeschlossenen Vorteile für den Bücherbedarf zu bieten. So hat der Verlagsbuchhandel Zugeständnisse machen müssen, wollte er nicht Gefahr laufen, diese literarischen Erzeugnisse für den Vertrieb des mit ihm befreundeten Sortimentes ganz auszuschalten. Nun wird nicht in Abrede zu stellen sein, daß die gefährliche Eigenschaft des doppelten Ladenpreises für das Sortiment weniger in dem entgehenden Nutzen als in einer angezweifelter Realität liegt. Die schweren Gefahren, die für jedes einzelne Sortiment hiermit unweigerlich hervortreten, lassen es begreiflich erscheinen, wenn Draußenstehende glauben, Treu und Glauben im Buchhandel kämen ins Wanken. Die bisher geschaffenen Vorbeugungsmaßregeln gegen den doppelten Ladenpreis sind tatsächlich nicht in der Lage, Abhilfe zu schaffen, sondern haben im Gegenteil ein weiteres Umsichgreifen der Schädigung mit sich gebracht. Es kann daher billigerweise bezweifelt werden, ob ein weiterer Ausbau dieser Abwehrmaßregeln in der Lage sein würde, Gefundung zu schaffen. Wir kämpfen eben auch hier gegen Vorgänge, die stärker sind als wir selbst. Entschließt sich der Verlag, alle geschäftlichen Vorgänge dieser Art aus seinem Geschäftsbereich auszuschließen, so werden auch ohne ihn die interessierten außenstehenden Kreise Mittel und Wege finden, die Vorzugpreise zu bieten. Hierin eine im Sinne des Sortimentes glückliche Lösung zu sehen, dürfte allgemein verneint werden, da nur wenige Sortimenter die Vermittlung solcher an sie dann doch herantretender Geschäftsaufträge glatt ablehnen würden. Es wäre nur wenig für den Ruf der Realität gewonnen, und es würde sich im Gegensatz zum alten Zustande nur eine größere materielle Einbuße durch Umsatzverringering ergeben. Es bleibt daher nichts anderes übrig, als dieser Entwicklung ihren Lauf zu lassen und aus ihr für das Sortiment dasjenige zu retten, was möglich ist. Wo der

Anspruch auf den Vorzugspreis berechtigterweise nachgewiesen wird, muß das Sortiment in die Lage versetzt werden, zu diesem Vorzugpreise zu liefern. Dieser Ausweg wird dann in den weitaus meisten Fällen das Sortiment auch vor dem Verdacht schützen, einen höheren Preis verlangt zu haben. Der Verlag muß aber Bedacht darauf haben, seine diesbezüglichen Verträge so abzuschließen, daß ihm die Abgabe eines entsprechenden Rabattsatzes an das Sortiment möglich wird. Es dürfte auch nur wenige Fälle geben, wo es nicht möglich wäre, unter Hinweis auf die kulturelle Tätigkeit des Sortimentebuchhandels diese Forderung durchzudrücken.

Wo der Verlag sich aber genötigt sieht, infolge mangelnden Absatzes einen zweiten Verkaufspreis durch Sonderabmachungen festzusetzen, muß er im Interesse des Gesamtbuchhandels auch noch eine Rabattabgabe an das Sortiment ins Auge fassen, selbst für den Fall, daß das Interesse des Sortimentes erst durch die Herabsetzung erweckt ist.

Eine Lösung der Schwierigkeiten im Sinne der vorstehenden Darlegungen wird aber nur durch eine Zusammenfassung aller Kräfte — Sortimenten und Verleger — möglich sein. Vor Jahren schon hat Schreiber dieser Zeilen in den Spalten des Vbl. darauf hingewiesen, daß die gedeihliche Weiterentwicklung des Buchhandels abhängig von dem Verständnis ist, das sich diese beiden Hauptgruppen für ihre Arbeiten entgegenbringen. Persönlicher Austausch von Erfahrungen und gemeinsames Zusammenarbeiten zum Wohle des Ganzen sind daher notwendig. Die Stellen, wo das vornehmlich geschehen muß, bleiben die Lokal- und die Provinzial-(Landes-)Vereinigungen. Ein Auseinanderreißen dieser Gruppierungen kann nur schädliche Folgen haben. Es kommt insonderheit für unsere Gesamtorganisation darauf an, die Zusammengehörigkeit in unseren provinziellen Vereinigungen zu festigen, da in ihnen das Rückgrat unserer Kraft liegt. In dem Augenblick, wo hier der Zusammenhalt verloren geht, ist die Leipziger Spitze ohne Halt, und dann würden wir allerdings mit anarchischen Zuständen zu rechnen haben.

Es kann daher nicht zugegeben werden, daß eine »reine« Scheidung in den Provinzialverbänden an den zeitigen Verhältnissen wenig ändere, das Sortiment also nur seine numerische Kraft anzuwenden brauche, um durch die Kreisvereine seinen Willen zu diktieren. Vor einem derartigen Gewaltakt schützen uns eben die persönlichen Beziehungen, die durch Gedankenaustausch eine bis jetzt stets erreichte gemeinsame Grundlage zur Weiterentwicklung geboten haben.

Sollte aber wider Erwarten doch ein Tag kommen, der den gesamten Verlag zum freiwilligen Austritt aus den Provinzialverbänden bereit stellt, so möge sich auch das Sortiment darüber klar sein, daß ein solcher Ausgang von den schwersten Folgen begleitet ist und sicherlich das Sortiment zunächst am empfindlichsten treffen würde.

Auch von verlegerischer Seite ist wohl schon hin und wieder die Absicht erwogen, den Provinzialvereinen den Rücken zu kehren. Die Politik, die alte gemeinsame Pfade zu verlassen sucht und die mangelnde Anregung namentlich in den Lokalvereinen sind Ursachen dieser Erwägungen. Es würde aber im Interesse des Ganzen höchst bedauerlich sein, wenn eine weitere Gleichgültigkeit der verlegerischen Mitglieder Fortschritte machte, da damit einer einseitigen Interessen-Vertretung Tor und Tür geöffnet würde. Es läßt sich der Gedanke nicht von der Hand weisen, daß in diesem teilweisen Zurücktreten des Verlages bereits ein Grund für die in den letzten Jahren erfolgte starke Politik-Verschiebung der Provinzialvereine zu finden ist.

Die etwaige Annahme, daß der Verlegerverein die