

in Zeiten, in denen alle Berufe unter diesen Übelständen leiden. Sie treten aber besonders hervor in den Berufen, deren Gegenstände in leichter Weise zu verhältnismäßig günstigen Bedingungen dem Handel zugänglich zu machen sind.

Ein jeder will leben, und bei uns muß noch fast jeder arbeiten, um das zu können; so entbrennt naturgemäß der Kampf ums tägliche Brot immer schärfer, und die Konkurrenz nimmt Formen an, gegen welche die Neuzeit besondere Gesetze schon zu machen genötigt worden ist. In gewisser Hinsicht findet also bereits Einschränkung der Gewerbefreiheit wieder statt. Aber nicht allein der Kleinhandel, auch der Großhandel hat unter dieser Konkurrenz zu leiden, und schon heute ist sie bei ihm wohl ebenso groß. Nur ist der Großhandel insofern günstiger gestellt, als er in der Regel über größere Mittel verfügt und in der Lage ist, durch Errichtung von eigenen Detailgeschäften und Verkaufsstellen immerhin einen Ausgleich zu finden. Trotzdem wird aber auch der Kleinhandel als solcher für lange Zeit noch Aussichten auf Erfolg bieten, wenn er (ich zitiere hier Raumanns Wirtschaftspolitik) eben von wirklichen Personen betrieben wird und nicht von Statisten, die zwar auf dem Handelstheater aufmarschieren und sich ins Handelsregister eintragen lassen, aber weder Warenkunde noch Geschäftskunde mitbringen, weil sie einfach den Handel für eine ungelernete Arbeit ansehen, zu der jeder ausreicht, der einen Lagerbestand auf Vorschub nehmen und ein Ladenfenster mieten kann. Der Handel als Ganzes ist produktiv, aber seine Füllung mit ungelerten Elementen ist unproduktiv. Das ist es, was jeder wirkliche gelernte Kleinkaufmann bestätigen kann. Er fühlt die Konkurrenz der Konsumvereine und Warenhäuser, fühlt aber noch viel mehr die Konkurrenz der Ungelernten, die beständig kommen und vergehen und den Handel verderben, indem sie ihre eigenen kleinen Vermögen dabei zusetzen.

Wie läßt es sich aber erklären, daß gerade in letzter Zeit der Zudrang solcher Elemente, die nach Vorbildung und Kenntnissen gar nicht geeignet sind, immer mehr zuzunehmen scheint?

Blicken wir tiefer, so sehen wir, daß die Zentralisation in Leipzig, die unserem Berufe in bisheriger Zeit im Verhältnis zu andern Ländern zu hoher Blüte verholfen hat, auch den Keim seines Niederganges enthält. Durch diese Zentralisation hat sich bei uns die Eigenart der buchhändlerischen Kommissionäre, denen sich in neuerer Zeit noch Barfortiment und Grossohandlung angliederten, ausgebildet. War ersterer früher aber geradezu unentbehrlich für jeden Buchhändler — infolge mangelhafter Postverbindung, ungenauer Kataloge usw. — so wird er heute bei Spezialisierung des eigentlichen Sortiments und bei zunehmender Bedeutung des Barfortiments für die Bücherverkäufer mehr und mehr entbehrlich; auch der direkte Bezug nimmt mehr und mehr zu. Dazu kommt, daß manche veraltete Einrichtung (z. B. 1% *M* Inkasso, gleichviel ob 1 *M* oder 100 *M*) im Kommissionärgeschäft meines Erachtens selbst zur Förderung des direkten Verkehrs beiträgt. Wird auf solche Weise ein immer größer werdender Anteil des früheren Verkehrs Leipzig entzogen, so muß naturgemäß der Kommissionär sehen, diesen Ausfall zu decken, und dies geschieht nun dadurch, daß er möglichst viel neue, kleinere Kommittenten gewinnt. Das ist nur naturgemäß, ja sogar Recht und Pflicht des Kommissionärs, seinen Kundenkreis nach Möglichkeit auszudehnen.

Meine Herren! Welches sind nun aber diese neuen für den Kommissionär gewonnenen Buchhändler? Bereits bestehende, nur in neuen Besitz übergegangene Firmen scheiden hier aus, es kommen also nur Neugründungen in Frage oder solche Geschäfte, die den Buchhandel als Nebenerwerb betreiben. Erfolgt nun eine neue derartige Gründung auf naturgemäßem Wege, d. h. glaubt jemand, der den Buchhandel gründlich erlernt, dabei auch Kapital besitzt, sich durch eine Selbständigmachung verbessern zu können, so werden Sie alle gewiß der Meinung sein, daß einem solchen Beginnen kein Hindernis zu bereiten ist, vorausgesetzt, daß der Betreffende den Buchhandel ordnungsgemäß nach unseren Gesetzen betreiben will. Denn jede ehrliche Konkurrenz kann nur befruchtend für die

Allgemeinheit und hebend für den Beruf wirken, wenn sie in den von dem Berufe selbst gezogenen Grenzen bleibt.

Etwas unnatürlicher aber ist es, wenn eine derartige Neugründung nicht durch den Bedarf oder überschüssige Kraft, sondern durch eine zweite Hand, den Kommissionär, selbst hervorgerufen wird. Handelt es sich nur um Schaffung von Bücherverkäufern im einseitigen Interesse der Kommissionärsfirma, dann ist die berufene Vertretung unseres Standes, der Börsenverein, verpflichtet, einzugreifen und diesem Tun ein energisches Halt entgegenzurufen. Es sei ausdrücklich festgestellt, daß es sich also nicht darum handelt, jede neue Konkurrenz etwa zu unterdrücken, sondern einzig und allein darum, Elemente unserem Stande fern zu halten, die ihrer Vorbildung und äußeren Umständen nach einfach dafür nicht geeignet sind.

Vor 25 Jahren hat man sich über die Kühnheit gewundert, einen festen Ladenpreis nicht nur einführen, sondern auch in ganz Deutschland schützen zu wollen; auch damals hat man sich über die damit notwendigerweise verbundene Reglementierung und Bevormundung des einzelnen lange ereifert; und heute — kennen wir beides gar nicht anders. Und so bin ich denn auch heute der Meinung, daß unsere Organisation in den veränderten Zeitverhältnissen nicht nur eines engeren Zusammenschlusses, sondern besonders schärferer, den Beruf als solchen besser umgrenzenden Vorschriften bedarf. Allerdings dürfen wir solche Vorschriften nicht nach der Richtung der Gewerbeordnung — also zu einer Einschränkung des Gewerbebetriebes — hin suchen, sondern wir müssen sie — wie andere Berufe und Stände — nach der Richtung des Patentschutzes hinsuchen, also zu einem besseren Schutz des Namens »Buchhändler«. Es wird Ihnen vielleicht im ersten Augenblick als eine »Utopie« erscheinen, wenn ich dem Vorstand des Börsenvereins empfehle, den Begriff im Laufe der Zeit staatlich festlegen zu lassen. Durch Presse und Parlament ließe sich in dieser Hinsicht wohl etwas erreichen, und ähnliche dahin führende Bestrebungen sehen wir in vielen anderen Berufsorganisationen, wie Kaufleute, Architekten und Ingenieure.

Ich halte auch heute noch die Idee einer Stammrolle, die vor einigen Jahren von meinem Kollegen Lang wieder aufgefrischt worden ist, für eine recht gute, mag sie auch als »zünftig« verschrien werden. Ein »gereinigtes« Adressbuch ist auch nichts weiter als eine Stammrolle! In einer Reihe von Berufen ist diese Rolle sogar schon vorhanden und bietet in freien Berufen die Möglichkeit für Verhandlungen zwischen Erzeuger und Vermittler von Waren. Und was ist denn der in letzter Zeit so viel besprochene »Numerus clausus« der Rechtsanwälte anderes als eine Stammrolle, mit der man (nach Kufler, dem Berichterstatter des einen Gutachtens) das wichtigste Problem der Gegenwart für die Anwaltschaft, das Problem der Überfüllung in diesem gebundenen Berufe zu bekämpfen versucht.

Also alle Berufe leiden augenblicklich unter diesem Übel der Überfüllung, und es erfordert heute die größte Energie aller interessierten Träger eines Standes, wenn die wirtschaftliche Not ihn nicht ganz herunterbringen soll. Und wie weit es damit bei uns schon ist, das kennzeichnet wohl treffend ein gestriger Antrag, betr. die Enquete über unsern Nachwuchs.

Gestatten Sie mir, daß ich Ihnen einen ganz kurzen Überblick über die Entwicklung der vorliegenden Frage gebe:

Der Kampf des eigentlichen Buchhandels mit den Händlern, welche ihn als Nebengewerbe betreiben, ist fast so alt wie der Beruf selbst. Schon in den ersten Zeiten sehen wir neben den eigentlichen Buchhandlungen besonders in kleineren Städten den Verkauf von Büchern in den Händen von Buchbindern. Und wenn dieser Handel sich auch nur in engen Grenzen hielt, wenn er auch zumeist nur Schulbücher, Kalender und Meßbücher umfaßte, so waren diese Zweige damals schon die Gegenstände des Buchhandels, welche leicht nebenherzuführen waren und keine Vorkenntnisse verlangten. Das Zeitalter der Privilegien brachte uns dann im gewissen Sinne eine Einschränkung: Die Konzession wurde von gewissen Be-