

sind, scheint ja hervorzugehen, daß die Konkurrenz der beiden Barsortimente manche recht unerwünschte Zustände geschaffen hat. Jedenfalls wird die neue Regelung dazu beitragen, ähnliche ungesunde Verhältnisse zu beseitigen.

Das Barsortiment hat aber für die beiden großen Kommissionäre nicht nur den Nutzen, der direkt aus ihm zu erzielen ist; ebenso wichtig, vielleicht noch wichtiger ist ihm die Gewinnung neuer Kommittenten. Die Geschäftsverbindungen des Barsortiments mit den Kommittenten anderer Kommissionäre bringt immer gelegentlich einen neuen Kunden für das Kommissionsgeschäft. Namentlich aber werden neue Firmen es schätzen, wenn sie von ihrem eigenen Kommissionär auch gleich das benötigte Barsortiment beziehen können, und so haben diese Barsortimente vor den anderen Kommissionären in dieser Beziehung immer einen großen Vorsprung. Jordan drückt dies folgendermaßen aus: »Kurz, Barsortiment und Kommissionsgeschäft ergänzen sich gegenseitig, und die in beiden Betrieben vereinigten Kapitalmassen in Verbindung mit dem beständigen Zuzug von Kommittenten sind ganz und gar geeignet, die Entwicklung vollständig in ihre Hand zu spielen«. Inwieweit diese Prophezeiung richtig ist, muß die Zukunft lehren.

Der Verfasser behandelt dann neben dem Hauptkommissionsplatz Leipzig auch die Nebenplätze Stuttgart, Berlin, Wien, Zürich, die innerhalb ihres Gebiets immer eine Berechtigung gehabt haben und sie auch heute noch haben.

Im Anhang zum 1. Teil gibt Jordan eine Darstellung des Betriebes des Kommissionsgeschäfts der Gegenwart in dem Verkehr über den Zentralplatz, den ich als bekannt übergehe. Ein zweiter Anhang behandelt die Eigenheiten des buchhändlerischen Kommissionärs im Gegensatz zum kaufmännischen. Auch er bringt naturgemäß ebenfalls für den Buchhändler nicht viel Neues.

Während der erste Teil sich mit dem Zentralisationsprozeß beschäftigt hat, bildet der Konzentrationsprozeß den Inhalt des zweiten Teiles. Ich habe schon im Eingang dieses Aufsatzes dargelegt, welcher Unterschied zwischen Zentralisation und Konzentration besteht und kann darauf verweisen. Jordan weist in diesem Teil mit Sicherheit nach, daß dieser Konzentrationsprozeß sich in Leipzig schon beinahe vollständig durchgesetzt hat. Indem er die Bedeutung der einzelnen Kommissionäre prüft, kommt er zu dem Ergebnis, daß von den 156 im Buchhändler-Adressbuch für 1910 angegebenen Kommissionären sich 88 als solche darstellen, die als Kommissionäre eigentlich auszuscheiden sind. Er bezeichnet sie als Gefälligkeits-, Gelegenheits-Kommissionäre, ferner sind es Verlags-, Sortimentgeschäfte, Antiquare usw., die als Kommittenten die eigenen Filialen in anderen Städten auführen, oder Detaillisten, an die sie mehr oder weniger regelmäßig buchhändlerische Artikel liefern usw. Diese 88 vertreten im ganzen 194 Kommittenten, d. h. durchschnittlich 2,2. Ferner scheidet er die Musikalienkommissionäre aus, von denen nur ein Betrieb als Großbetrieb angesehen werden kann, während 7 Mittelbetriebe und ebenfalls 7 Kleinbetriebe sind. Für den Konzentrationsprozeß ist auch diese Gruppe auszuscheiden, ebenso wie die sogenannten Buchbinderkommissionäre und Grossobuchhändler. Es bleiben also nur noch etwa 43 Firmen übrig, die als wirkliche Buchkommissionäre anzusehen sind, insofern ihre Betriebe in allererster Linie die Vermittlung zwischen Verlag und Sortiment pflegen. Es sind dann noch die Kleinbetriebe vorhanden, deren Einfluß auf das Kommissionsgeschäft nur sehr gering ist. Ich kann diese Erwähnung der einzelnen Betriebe nur als Andeutung geben, um zu zeigen, in welcher Weise Jordan die Sache angreift, ich will nur noch hinzufügen, wie er die 27 Mittelfirmen, die im Jahre 1910 bestanden, charakterisiert. 7 von ihnen bestehen eigentlich nur noch dem Namen nach, sind aber tatsächlich mit dem Betriebe anderer Groß- und Mittelbetriebe eng verbunden, bezw. verschmolzen. Der Gesamtheit der Mittelbetriebe stehen nur noch 3 Großbetriebe gegenüber, die die Mittelbetriebe

bei weitem überragen. Diese 3 Großbetriebe versorgen allein 3647 Kommittenten, also mehr als sämtliche 20 Mittelbetriebe zusammen . . ., die nur 3607 Firmen vertreten. Jordan erwähnt die Gerüchte, die von Zeit zu Zeit auftauchen, daß eine Verschmelzung der beiden größten Betriebe nunmehr bevorstehe. Er meint, daß, wenn auch Gründe persönlicher Natur dagegen sprechen mögen, Gründe geschäftlicher Berechnung geradezu darauf hinweisen. Die Umwandlung eines Kommissionsgeschäftes mittleren Umfangs in eine G. m. b. H., in die je ein Mitbesitzer der beiden großen Konkurrenten als Geschäftsführer eintrat, und deren Anteile sie zugleich übernahmen, ist vielleicht der Schatten, den große Ereignisse vorauszuwerfen pflegen.

Jordan erörtert eingehend, in welcher Weise eine Anzahl der Einzelbetriebe im Laufe der Jahre verschwunden sind, wie sich die beiden Großfirmen in Stuttgart in das Feld der Kommissionsstätigkeit geteilt haben, und wie auch die eine bereits in Berlin das Kommissionsgeschäft beherrscht.

In einem weiteren Kapitel werden die Ursachen und die Gründe der Konzentration besprochen. Der Spezialisationsprozeß im Buchhandel wird als von großer Bedeutung hierfür genannt, was schon in einem früheren Abschnitt eingehend behandelt worden ist. Die Wandlung des Kommissionärs zum Kreditgeber des Buchhandels tat ein weiteres, die Kommissionsgeschäfte zu einer Spezialisierung zu nötigen, da der erhöhte Kapitalbedarf einen reinen Kommissionsbetrieb geradezu forderte.

Ein weiteres Moment für die Konzentration wird auf das Fehlen eines Nachwuchses im Kommissionsgeschäft zurückgeführt, da die Schwierigkeit, ein solches zu begründen, immer größer wird.

Die Politik der Konzentration wird in einem weiteren Kapitel dargestellt. »Ein neues Mittel der Kundengewinnung gab nun die Konzentration.« Es war dies »eine von außen kommende Kräftezuführung, die aber den Vorteil hatte, daß dadurch mit einem Schlage die Kommittentenziffer in die Höhe schnellen konnte. Es wurde nun in dieser Erwägung geradezu ein Geschäftsprinzip, den Betrieb durch die Aufnahme kleinerer Betriebe, durch Ankauf oder durch Fusion zu erweitern«. In welcher Weise dies geschieht, und wie vorsichtig die Großbetriebe bei der Bekanntgabe einer solcher Fusion vorgehen, wird in fesselnder Weise dargestellt.

Auch der Kapitalinvestition wird eine Besprechung gewidmet und darauf hingewiesen, wie gerade im Kommissionsgeschäft die Kapitalanlage das Licht der großen Öffentlichkeit scheut, da ja auch hier die Vertrauensstellung des Kommissionärs seinen Kommittenten gegenüber eine sehr große Rolle spielt. Der große Kapitalbedarf weist dem Eindringen fremder Kapitalien den Weg: »Damit ist auch der Anfang zur weiteren Entwicklung gegeben, der Weg scheint gewiesen: Überwältigung des eigenen Kapitals der einzelnen Besitzer durch das eindringende fremde, schließlich volle Ersetzung der Person durch das Kapital, Übergang von der einzelprivatwirtschaftlichen zur gesellschaftlichen Kapitalanlage«.

Den Vor- und Nachteilen des Großbetriebes bzw. der Konzentration ist das 5. Kapitel des 2. Teils gewidmet. Als Vorteile sieht der Verfasser die Verringerung der Betriebskosten für Räume, Beschaffung der Materialien usw. an, was ja nicht zu bestreiten ist. Ebenso ist auch eine günstigere Verwertung der Arbeitskräfte bei einem Großbetriebe möglich. Auch die Kapitalinvestition ist wenigstens für den Kommissionär selbst ein Vorteil, da sie seine Macht der Kommittentenwelt gegenüber stärkt und ihn geradezu befähigt, »mit dem Kommittenten zu schalten und zu walten, wie es ihm beliebt«. Hat hierin schon der Verfasser die Gefahren einer bedeutenderen Kreditgewährung betont, so führt er noch an, daß diese Kreditgewährung für den Kommittenten auch ein Vorteil sein kann, »solange er noch finanziell sein eigener Herr ist«. Dies wird sich nicht leugnen lassen, es kommt nur darauf an, wie lange das letztere möglich ist, namentlich, wenn die Kreditgewährung die Grenzen übersteigt, die im Interesse des