

andererseits wiederum Reklame für die Geschäfte ihrer Genossen machen, indem sie auf ihren Katalogen und Prospekten die betreffenden Firmen anführt. Selbstverständlich wird die Genossenschaftsbuchhandlung auch selbst reisen lassen — und hier werden die weiteren Vorteile offenbar, die sich daraus ergeben, daß man sich grundsätzlich auf den Ort und seine Umgebung beschränkt. Die Erfahrung zeigt, daß gerade die Ortsfremdheit der Reisegeschäfte am leichtesten die geknüpften Verbindungen löst. Ansichtsendungen und dergleichen werden so erschwert, daß der betreffende Kunde doch immer wieder den einheimischen Buchhändler zu Rate ziehen muß. Heute freilich häufig genug in der Weise, daß er sich bei ihm das Buch ansieht, und dann bei einer Reisebuchhandlung bestellt. Die Genossenschaftsbuchhandlung würde hier in bedeutendem und dauerndem Vorteil sich befinden, denn ihr stehen die Lager der Genossen zur Verfügung, ebenso wie umgekehrt das ihrige den Genossen wertvolle Dienste zu leisten vermag. Es ist unmöglich und auch hier nicht der Ort, im einzelnen alle Aufgaben aufzuzählen, die eine solche neue Genossenschaftsbuchhandlung erfüllen könnte. Das muß notwendigerweise zur Mitteilung denjenigen vorbehalten bleiben, die einen Versuch zu machen bereit sind. Es sei nur an die vielen, vielen Anregungen und Reformvorschläge erinnert, die alle erwägenswert waren und bis auf winzige Versuche greifbare Ergebnisse bisher nicht erzielt haben: an die Frage der Stammrolle der Sortimenten, an alle Fragen gemeinschaftlichen Bezuges von Zeitschriften, Schulbüchern usw., an die einheitliche Regelung der Beziehungen zwischen Sortiment und Verlag, zwischen Behörden, öffentlicher Meinung und dem Buchhandel. Nach unserer Überzeugung sind auf diesem Gebiete bisher greifbare Resultate aus einem sehr einfachen Grunde nicht erzielt worden: weil es dem Sortiment bisher noch immer an einem Instrument gefehlt hat, mit dem es in der Lage war, seinen Willen durchzusetzen. Wenn die Sortimenten eines Ortes oder eines Kreises sich zu einem Zweckverband zusammenschließen, der nicht nur eine Beschwerdestanz für alle möglichen, berechtigten und unberechtigten Klagen bildet, sondern der ein selbständiges werbendes Unternehmen darstellt, an dessen Gedeihen jeder einzelne Genosse ein persönliches Interesse hat, so wird das bisher sich vorzugsweise negativ äußernde Kollegialitätsgefühl einen positiven Inhalt erlangen. Viele Fragen aber, die heute zu den wichtigsten des Buchhandels gehören, werden dann leicht zu lösen sein. Es sei nur an die ungeheure Bedeutung der Spesenminderung erinnert, an die fabelhafte Verschwendung von Frachtspesen, die heute noch durch den getrennten Bezug (in der Regel weit über den Bedarf hinaus) entstehen. Über die Notwendigkeit eines Zusammengehens auf diesem, wie auf ähnlichen Gebieten ist man sich ja theoretisch längst im klaren. Es fehlt nur an der Ausführung. Naturgemäß nimmt der Einzelne Anstoß daran, seinen Konkurrenten Einblick in den Umfang seines Geschäfts zu gewähren. Anders liegen die Dinge, wenn er es mit einem neutralen selbständigen Unternehmen zu tun hat, das ihm ebensogut gehört wie einem Anderen. Hier wird er ebensogut Vertrauen fassen können wie zu einem Kommissionär oder Barfortiment. Schließlich würde mit derartigen Genossenschaftsbuchhandlungen die so dringend nötige Vertretung des gesamten Sortiments geschaffen, die in allen Fällen von Konzessionsvergebungen, gemeinsamen Abschlüssen mit Behörden und Vereinen einzutreten hätte. Die Gesamtheit der Genossenschaftsbuchhandlungen würde in jeder Beziehung eine höchst reale und respektable Macht darstellen, die einerseits imstande wäre, wirkungsvoll für die Verbreitung der deutschen Literatur zu arbeiten, andererseits Angriffe auf unseren Stand und nicht nur mit Worten abzuwehren. Es kann hier, wie gesagt, nicht der Ort sein, alle Aufgaben dieser Genossenschaftsbuchhandlungen

erschöpfend aufzuzählen; der Kreis ihrer Aufgaben wird sich erweitern mit ihrem Gedeihen.

Es bedarf wohl kaum der ausdrücklichen Versicherung, daß mit dem hier gemachten Vorschlage nicht ein Allheilmittel gegeben wird, das aus allen Nöten unseres Berufes hilft. Selbstverständlich stehen und fallen diese Neugründungen, wenn sie zustande kommen, mit der Tüchtigkeit ihrer Leitung, und es ist sehr wohl denkbar, daß mit der Zeit einzelne größere Reisegeschäfte mit den neuen Genossenschaftsbuchhandlungen verschmelzen. Wer den hier vorgetragenen Überlegungen gefolgt ist, wird zugeben, daß diese neuen Reisegeschäfte als eine wichtige und notwendige Ergänzung der Sortimentbetriebe das Reich wie mit einem Netz zu überspannen vermögen. Das gesamte Sortiment und mit ihm der gesamte Buchhandel hat das allergrößte Interesse daran, daß ihm diese Vertriebsart, die mit jedem Tag an Bedeutung und Umfang wächst, nicht völlig aus den Händen gleitet. Auf jeden Fall aber meinen wir, daß die Versammlungen der Kreis- und Ortsvereine Ursache haben, die hier vorgelegten Vorschläge auf ihre Ausführbarkeit zu prüfen. Der Verfasser wird es an weiteren Aufschlüssen darüber, wie er sich die Organisation der neu zuschaffenden Betriebe denkt, nicht fehlen lassen, wenn solche von ihm begehrt werden. Sixtes.

Wir kommen dem Wunsche des Herrn Verfassers, seinen Artikel durch ein paar empfehlende Worte zu unterstreichen, gern nach, da wir überzeugt sind, daß er die Beachtung des Sortiments in mehr als einer Beziehung verdient. Was jedoch den Punkt anbetrifft, dem seine Ausführungen zustreben, und von dem aus er hofft, »Sortimenters Leiden« zu kurieren, so glauben wir nicht, daß er in unserem Geschäftsleben je eine andere Bedeutung, als eine rein geometrische, nämlich die einer gedachten Stelle im Raume gewinnen wird. Wir sehen den Wert des Artikels vielmehr in den Anregungen, die er in der Richtung einer Verständigung der Kollegen einer Stadt bzw. eines Kreises gibt, darin, daß er sich mit den von Mag Kretschmann empfohlenen Bestrebungen der Gründung und des Ausbaus von Ortsgruppen zum Zwecke gemeinsamer Abwehr von Schädigungen und Förderung gemeinsamer Interessen berührt, wie sie in der Zusammenlegung und dem gemeinschaftlichen Bezuge von Schulbüchern, der Kollektivreklame für das Buch und dem Zusammengehen in allen Fragen, in denen unser Berufsleben mit der Öffentlichkeit in Beziehung steht, ihren praktischen Ausdruck finden. An dieser Einigkeit, die stark macht, fehlt es noch sehr im Buchhandel. Und wenn auch von einem Konkurrenten nicht erwartet werden darf, daß er wie Abraham zu Lot spricht: gehst du zur Linken, so gehe ich zur Rechten, gehst du aber zur Rechten, so gehe ich zur Linken, da die Welt inzwischen weggegeben und die Menschen sich massenweise zu den Futtertruppen drängen, so würde es doch in volkswirtschaftlicher Beziehung einen großen Fortschritt bedeuten, wenn sich eine Verständigung über die Aufteilung und systematische Bearbeitung des einem Berufsstande zugewiesenen Arbeitsgebietes ermöglichen ließe. Denn die Bedeutung eines Berufs für unser Wirtschaftsleben wird immer von der Frage abhängen, ob seine Aufgaben von ihm in so praktischer und zweckmäßiger Weise gelöst werden, daß keinerlei Wünsche des Publikums unbefriedigt bleiben. Ist das nicht der Fall, so wird die Entwicklung über ihn hinweggehen und unbekümmert um seine Legitimation so wenig nach seinen Ansprüchen fragen, wie er nach den Ansprüchen des Publikums gefragt hat. Von diesem Standpunkt aus gesehen, bleibt uns noch vieles zu tun übrig, ehe die unserem Berufe zugefallene Produktion und Verbreitung der Literatur so zweckmäßig organisiert ist, daß für berechnete Wünsche kein Raum mehr ist. Nahe werden wir diesem Ideal kommen, wenn »Kunden, die wir nicht erreichen,« und solche, auf die alle