

von Otto Brandstädter erscheint. Bisher hatte Herr Rother nichts, aber auch rein gar nichts bestellt. Statt sich aber jetzt Sammelmateriale zu beschaffen und sich für unser Werk in Peine zu verwenden, setzte er sich hin und forderte uns auf, die in Edemissen durch unsern bezahlten Vertreter gewonnenen Abonnenten ihm zu überweisen. Er wollte also den Verdienst einheimen für eine von einem andern geleistete mühevoll Arbeit; er, Herr C. Rother, forderte uns mit der Androhung des Börsenblattes auf, ihm die Abonnenten zuzuführen, die uns gar nicht gehören und über die wir auch nicht verfügen können. Ohne einen Finger zu rühren — Herr C. Rother hatte auf unsere wiederholte Aufforderung, doch einmal in Peine selbst etwas für unser Werk zu tun, nicht im geringsten reagiert —, beanspruchte er, die Abonnenten in einer fremden Gemeinde seines Bezirks ihm zu überweisen. Auch dafür wollten wir uns bemühen und ersuchten Herrn Rother, sich mit unserm Besteller in Edemissen zu verständigen, bzw. ihn abzufinden. Das lag aber nicht in seinem Sinne; nein, er wollte mühelos alles haben, und nun, da er einsieht, daß für nichts nichts ist, kommt als letzter Trumpf — das Börsenblatt.

Sehr geehrter Herr Rother! Sie glauben wahrscheinlich, die Mitteilung dieser Sache erweckt einen Sturm der Entrüstung im Buchhandel. Da irren Sie sich aber gewaltig! Der einsichtige und rührige Sortimentler kennt seit über 40 Jahren unsere Firma und weiß, daß wir noch niemals einem Nichtbuchhändler geliefert haben. An Plätzen aber wie z. B. in Peine, wo der Buchhändler vollkommen versagt, halten wir uns für berechtigt, selbst in die Schranken zu treten, um unseren Werken auch dort Eingang zu verschaffen, wo der eingefessene Sortimentler nichts davon wissen will. Was wir bedauern, ist der Umstand, daß sich das Börsenblatt in dieser großen Zeit, wo alles auf dem Spiele steht, dazu hergeben muß, für solche Kleinlichen Fälle, die dem richtigen Buchhändler nicht das geringste Interesse bieten, Opfer an Zeit und Geld zu bringen. Schade um das Papier, um Satz und Druck! Die vielen Verdrehungen und Unrichtigkeiten in dem Artikel des Herrn Curt Rother in Peine lassen wir unerwidert.

Stuttgart.

Levy & Müller.

Die verblühte Einladung des Herrn Curt Rother an die Redaktion, Stellung zu der vorliegenden Streitfrage zu nehmen, bietet die schönste Gelegenheit, sich zwischen zwei Stühle auf die Erde zu setzen, da wir es weder der einen noch der anderen Partei werden recht machen können. Auch dürfte die Zeit noch nicht gekommen sein, sich mit den Lehren dieses Krieges näher zu beschäftigen, zu denen wohl in erster Linie die Organisation des Büchermarktes sowohl hinsichtlich der Produktion als auch des Vertriebes gehört. Wenn wir gleichwohl kurz auf die zur Erörterung stehende Frage eingehen, so geschieht es, um schon jetzt auf die Folgen einer Politik des Verlags aufmerksam zu machen, die sich nach dem Kriege umso fühlbarer machen werden, je mehr über dem Heute das Morgen vergessen wird und Produktion und Vertrieb nur auf die Gegenwart eingestellt werden. Wie auf die Saat die Ernte, so wird auf den Krieg der Frieden folgen, und es wird sich dann zeigen, ob die Arbeit des Krieges eine Vorbereitung für den Frieden war oder ob sie uns in neue Kämpfe stürzen wird. Das Heer von Buchhändlern, das auf den Buchhandel losgelassen wird, läßt sich nicht so rasch demobilisieren wie eine reguläre Armee, und auch eine ganz auf die Tagesereignisse zugeschnittene Verlagstätigkeit ist leichter ins Leben gerufen, als in ihren Folgen aus der Welt zu schaffen.

So erfreulich es einerseits ist, daß der Verlagsbuchhandel die Hände nicht müßig in den Schoß legt, sondern versucht, an seinem Teil zur Belebung der wirtschaftlichen Verhältnisse beizutragen, so muß man sich doch die Frage vorlegen, ob es nicht eine ungeheure Vergewandung wirtschaftlicher Güter bedeutet, wenn sich diese Tätigkeit in der gleichen Richtung bewegt und kaum etwas anderes zutage fördert als Kriegsberichte und Kriegsgeschichten, die sich oft nicht einmal durch den Titel, geschweige durch den Stoff oder seine Bearbeitung von einander unterscheiden. Wohl war das Interesse des Publikums unmittelbar nach Kriegsausbruch einseitig auf die Tagesereignisse gerichtet, aber schon heute können wir beobachten, wie der Wunsch nach Sammlung in Verbindung mit der Forderung nach einer vertieften Anschauung aller Lebensprobleme in demselben Maße wächst, in dem sich die Opfer dieses Krieges mehren und sich das Ziel des Kampfes den Blicken der Menge entschleiert.

Hand in Hand mit der Überproduktion der auf Massenvertrieb gerichteten Kriegsliteratur, und zum Teil durch sie verschuldet, geht eine Vertriebsweise, die sich weit von der bisherigen Arbeitsorganisation und ihren Formen entfernt. Wenn sich alle Bemühungen des Verlegers, ausreichende Unterstützung im Sortiment für

sein Unternehmen zu finden, als erfolglos erwiesen haben, so wird man dem betreffenden Verleger nicht zumuten können, auf seinen Vorräten sitzen zu bleiben, weil der Sortimentler vielleicht über die Bedürfnisfrage anderer Meinung ist als er, und man wird es ihm auch nicht verargen dürfen, wenn er gezwungenerweise einen Vertrieb abseits vom regulären Buchhandel begünstigt. Aber er wird sich klar darüber sein müssen, daß er sich mit jedem Schritte, den er abseits vom Buchhandel tut, weiter von seinen Berufsgenossen entfernt und Gefahr läuft, den Weg zu ihnen in Zukunft versperrt zu finden, wenn es sich um Werke handelt, deren Vertrieb von den neugeworbenen Agenten oder Vermittlern nicht oder nicht in dem wünschenswerten Maße übernommen werden kann. Schon aus diesem Grunde sollte sich der Verleger über dieses gefährliche Spiel der Ernennung von Buchhändlern klar sein, ganz abgesehen von den schweren Schädigungen, die er der Gesamtheit seiner Berufsgenossen zufügt, indem er Elemente in den Buchhandel einführt, die nicht von heute auf morgen wieder daraus entfernt werden können. Wie die Verhältnisse in unserm Berufe einmal liegen, müssen sie vielmehr auch dann noch vom Buchhandel mit ernährt werden, wenn sie nicht mehr für einen Verleger arbeiten, sondern in die Armee jener Rabattempfänger eintreten, die sich auf die Bücherbesorgung im Bekannten- und Verwandtenkreise beschränkt.

Was den vorliegenden Streitfall anbetrifft, so ist schon von dem Verlage Levy & Müller hervorgehoben worden, daß Herr Rother an den ohne seine Mitwirkung zustandekommenen Bestellungen kein Recht hat, weil er nicht das geringste zu ihrer Gewinnung getan hat, was diesen Anspruch rechtfertigen könnte. Denn es scheint erwiesen, daß er sowohl das Rundschreiben als auch die Börsenblattanzeige des genannten Verlags unbeachtet gelassen und sich für Konkurrenzunternehmen verwendet hat. Das ist selbstverständlich sein gutes Recht, aber er soll sich dann auch nicht darüber beschweren, daß ein Verlag, der keine Unterstützung bei ihm findet, sich andere Absatzwege sucht. Wenn er es als selbstverständlich bezeichnet, daß der Verleger das Recht zum eigenen Vertriebe hat — ein Recht, das wir nur unter den oben angeführten Voraussetzungen gelten lassen —, so ist nicht recht einzusehen, wie der Verleger im vorliegenden Falle anders hätte handeln sollen. Sehr berechtigt ist dagegen der Vorwurf des Herrn Rother, daß der Verlag Buchhändler und Buchhändler in bezug auf Rabattierung gleichstellt. Denn so wenig dem Verleger das Recht zum eigenen Vertrieb in allen den Fällen bestritten werden kann, in denen der Sortimentler es grundsätzlich ablehnt, sich des Vertriebes eines umfangreichen, für einen großen Kreis von Interessenten bestimmten Verlagswerkes anzunehmen, so sehr muß doch gegen eine Rabattierung Einspruch erhoben werden, die jeden beliebigen »Vertreter« oder »Agenten« auf eine Stufe mit dem Sortimentler stellt. Diese Gleichstellung kann auch dann nicht als richtig angesehen werden, wenn der Sortimentler »versagt«, schon weil es ganz unmöglich, ja direkt gegen sein eigenes Interesse gerichtet wäre, wenn er sich für alle Neuerscheinungen »verwenden« wollte. Die Grundlage des Börsenvereins als einer genossenschaftlichen Berufsorganisation beruht auf der Gemeinschaftlichkeit der Interessen des Verlags und Sortiments, und es ist eine Sünde wider den Geist seiner Organisation, wie gegen die Standesinteressen überhaupt, außerhalb der Reihen des Buchhandels stehende Elemente in gleicher Weise wirtschaftlich zu fördern wie diejenigen, die sich seinen Gesetzen und Anschauungen unterworfen haben und nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten eines Berufsstandes anerkennen. Demgegenüber kann auch der Einwand nicht geltend gemacht werden, daß ein Verleger mehr Interesse an einem »Agenten« oder »Vermittler«, der für ihn arbeitet, haben müsse, als an einem Sortimentler, der ein Werk seines Verlags unbeachtet läßt. Denn nicht um den Einzelfall kann es sich handeln, sondern um die Summe dessen, was ein Sortimentler für die Literatur und damit für seinen Stand tut, ganz abgesehen davon, daß der Verleger durch diese Rabattierung die Gesamtheit der Berufsgenossen schädigt und seinen Vertrieb außerhalb des Sortiments legen müßte, wenn seine grundsätzliche Stellungnahme nicht auf eine Bevorzugung des Sortiments gegenüber Buchhändlern gerichtet ist.

Bei dieser Gelegenheit möchten wir darauf hinweisen, daß es nicht nur unzulässig ist, sondern auch strafbar sein kann, wenn mit Veröffentlichungen im Börsenblatt gedroht wird, da dadurch unter Umständen der Tatbestand der Nötigung gegeben ist. Wir haben bisher in allen uns rechtzeitig bekanntgewordenen Fällen, in denen die Drohung mit Einsendungen an das Börsenblatt benutzt worden ist, um einen Druck auf die Gegenseite auszuüben, die Aufnahme der Beschwerde verweigert und würden auch in diesem Falle so gehandelt haben, wenn wir rechtzeitig vor Vorlage an den angegriffenen Verlag Kenntnis von dieser Drohung des Herrn Rother gehabt hätten. Red.