

zu fordern, und zwar unbedingt bei allen gegen Ratenzahlungen entnommenen Lehrbüchern. Diese Selbsthilfe kann und wird uns namentlich in dieser Zeit niemand verübeln, wo alle Verufe nicht nur Aufschläge fordern, sondern direkt als berechtigt angeboten erhalten. Wir fordern keinen höheren Preis; wir verlangen nur da, wo uns nicht der bare Gegenwert sicher ist, eine besondere Entschädigung. (Man braucht ja nur einmal zu verfolgen, welche Preise der Landwirtschaft infolge »erhöhter Produktionskosten« zugebilligt werden. Die Landwirtschaft hat eben sehr gute Fürsprecher, und auch dem Buchhandel könnte es nichts schaden, wenn er seine Klagen nicht nur in kleineren Versammlungen von Fachkollegen, sondern auch gelegentlich öffentlich und in den parlamentarischen Vertretungen zur Sprache bringen würde!)

Nun noch ein weiterer Vorschlag, den ich ebenfalls bereits einmal gemacht habe, und zwar bei Besprechung des Weihnachtsgeschäftes unter dem Punkt »Vorschläge zur Besserung«. Daß ich ihn hier nochmals wiederhole, dazu veranlaßt mich mit, daß der gleiche Vorschlag in den Wiener Briefen gestreift wurde. Er geht dahin, daß ein Zusammenschluß auf wirtschaftlicher Grundlage stattfindet, daß sich gleichgerichtete Betriebe im Buchhandel zusammenschließen, und zwar eine Gruppe von gleichinteressierten Sortimentern mit den betreffenden Verlegern. Auf beiden Seiten müssen Rechte und Pflichten übernommen werden. Der Verleger muß wissen, was er am Sortimenter hat, und zwar durch Übernahme ganz bestimmter Verpflichtungen seitens dieser Sortimenterkreise, während der Sortimenter des unbedingten Schutzes und der Kulanz derjenigen Verleger sicher sein muß, für die er bestimmte Arbeitsleistungen übernimmt. Zu den Verpflichtungen des Sortimenters gehört die unverlangte Annahme und der gewissenhafte Vertrieb von Novitäten unter Zuhilfenahme der Tagespresse mit Inseraten, Hinweisen usw. Also auch hier Entlastung des Verlegers. Die Arbeit und die Kosten, die der Verleger an wiederholten Anzeigen und Zirkularen spart, wenn er weiß, an wen er ein neues Buch sofort nach Fertigstellung senden kann, ohne sich der Gefahr auszusetzen, daß diese Bücher »weder pro noch contra notiert« und unter Spesenannahme zurückgeschickt werden, wird der Verleger dem Sortimenter wieder gern auf andere Weise gutbringen, und zwar durch Gewährung eines Vorzugsrabattes nur an diejenigen Buchhändler, die sich zum Vertrieb von Büchern verpflichten (gegenüber denjenigen, die nur möglichst hohen Nutzen aus Bücherbestellungen verlangen, die ihnen infolge der Reklame des Verlegers zufließen). Von Zeit zu Zeit könnte beispielsweise auch eine Gruppe von Verlegern den Interessentenkreisen bekanntgeben, welche Sortimenter in den verschiedenen Städten als ihre Vertreter in Betracht kommen. Ich greife auch hier nur den Universitätsbuchhandel heraus und stelle die Frage, ob es denn praktisch so sehr schwierig oder gar den beiderseitigen Interessen zuwiderlaufend wäre, wenn sich die hauptsächlichlichen Sortimentern aller Universitätsstädte vereinigen und mit denjenigen wissenschaftlichen Verlegern, die nicht nur angeblich, sondern in der Tat mit dem Sortimenter zusammenzuarbeiten für richtig halten, bestimmte Abmachungen gegenseitiger Rechte und Pflichten treffen würden? Wenn dieser Weg grundsätzlich für beide Teile zweckdienlich und als praktisch durchführbar anerkannt wird, so wird sich die Festlegung der einzelnen Punkte bald finden.

Sollte aber der Verlag hierfür nicht zu haben sein, so wäre eine Vereinigung der Universitäts-Sortimenter als wirtschaftliche Vereinigung vielleicht ein Mittel, um doch zu einem Ziel zu kommen, wenn auch vielleicht zunächst mit einer kleineren Anzahl von Verlegern. Es wird sich wohl auch nur annähernd schwer feststellen lassen, welchen Anteil an dem gesamten Umsatz des deutschen Buchhandels speziell der wissenschaftliche Buchhandel hat, mit anderen Worten, was der wissenschaftliche Buchhandel finanziell bedeutet. Einer solchen, nicht nur mit Forderungen auftretenden, sondern auch Pflichten übernehmenden Interessentengruppe gegenüber wird sich der Verlag schwerlich auf die Dauer verschließen können, und schließlich: fordere ich hiermit etwas Neues? Haben wir nicht im Buch-

handel bereits derartige Sonderinteressenten-Gruppen, die ganz bestimmte Vorzüge von Verlegern genießen? Mit welchem Recht erhält der Bahnhofsbuchhandel weit bessere Vergünstigungen als der Sortimenter, der sich jahraus jahrein mit vielen, nichts einbringenden Arbeiten abplagt? Erhalten nicht Saisongeschäfte in Badeplätzen ebenfalls vielfach Ausnahmepreise, und wie verhält es sich mit den besonderen Bedingungen, die den Reise- und Versandbuchhandlungen gewährt werden?

Würde nicht ferner bei Bildung einer solchen Interessentengruppe auch der Lieferung an die Buchhändler und sonstigen Bücherverkäufer ein Ziel gesetzt werden können, unter der wir gerade jetzt zu leiden haben? Berührt es doch beinahe komisch, daß zwar der Staat Lieferungen und Offerten nur von solchen »Fachleuten«, die schon mindestens ein Jahr oder länger in der Branche oder am Platz tätig waren, annimmt und den Handel und die Spekulation mit Gegenständen, die augenblicklich gerade von Wert sind und stark begehrt werden, denen verbietet, die nur ernten wollen, ohne gesät zu haben, daß dagegen im Buch- und Kunsthandel jeder beliebige Krämer dem Fachmann schlankweg ins Handwerk pfuscht, ja daß der sachmäßig betriebene und Steuern zahlende Buchhandel geradezu systematisch in Mißkredit gebracht wird! Man sehe sich nur einmal beispielsweise an, was einem Pfarrer wöchentlich an Zumutungen zugeht, diese und jene Bücher und Bilder direkt zu beziehen und zu vertreiben (der Pfarrer als Kolporteur!), selbstverständlich zu einem billigeren Preis als im regulären Buchhandel, und was von allen möglichen Vereinen und »KJZ-Danken« unverlangt der ganzen Welt an Bildern und Büchern ins Haus gejagt wird, als ob steuerzahlende Geschäftsleute überhaupt nicht vorhanden wären! In welcher Branche besteht dieser Unfug außer im Buch- und Kunsthandel? Gegen dieses nachgerade öffentliche Argernis ist bis jetzt noch kein Generalkommando eingeschritten, vermutlich weil der Buchhändler als vornehmer Mann sich scheut, energisch dagegen Stellung zu nehmen. Der Einzelne würde ja auch wenig ausrichten können. Hier bedarf es einmal einer sehr kräftigen Vorstellung unserer berufenen Vertreter zum Schutz unseres Gewerbes. Wenn das Sortiment sich jetzt nicht aufrafft und eine Besserung seiner Lage anstrebt, nicht durch Abwälzung der Kosten auf das Publikum oder auf den Verleger, sondern durch sehr berechnete wirtschaftliche innere Maßnahmen, dann zweifle ich, daß wir überhaupt jemals weiterkommen.

Wir müssen auch daran denken, daß ein Beruf, der recht erhebliche Kenntnisse voraussetzt, nach dem Krieg nur dann den nötigen Nachwuchs bekommt, wenn wir entsprechend bezahlen können. Man vergleiche die Löhne von gewöhnlichen Maschinenarbeitern vor dem Krieg mit der Bezahlung der Gehilfenposten im Buchhandel. Aber so sehr wir auch hier eine Besserung im Interesse einer Hebung des ganzen Berufes wünschen, die Arbeitsbedingungen und Gewinnmöglichkeiten lassen vorerst keine Besserung in dieser Hinsicht zu. Sollten wir nicht den Versuch wagen, uns selbst zu helfen? Sollten sich nicht vielleicht doch in den Universitätsstädten wenigstens die Hauptfirmen zusammenschließen und mit Verlegern eine Interessengemeinschaft bilden? Man fürchte nicht, daß einzelne Konkurrenten fernbleiben, die die Besserung der allgemeinen Lage zu verhindern suchen. Diese müßten eben nötigenfalls die Macht einer geschlossenen Interessentengruppe von Verlegern und Sortimentern fühlen; oder aber: man beweise mir die Unmöglichkeit oder Nichtberechtigung meiner Vorschläge, — aber nicht durch »Wenn« und »Aber«. Schwierigkeiten gibt's dabei genug zu überwinden, ist aber erst ein Anfang gemacht worden, so wird sich die Sache schon weiter entwickeln und ausbauen. Mag der einzelne Vorschlag für sich betrachtet auch Anlaß zu Bedenken geben: das Hauptgewicht liegt bei einem Zusammenschluß auf wirtschaftlicher Grundlage. Unter der Voraussetzung einer solchen Interessentengruppierung wird aber die Durchführung der übrigen Punkte sich weniger schwierig erweisen.

Ich bitte daher die Kollegen um ihre Äußerung über die von mir erwähnten Fragen dahingehend, ob es durchführbar erscheint, daß

1. Jeder Kundenrabatt fortfällt,
2. Ladenpreis = Kassepreis wird,