

Vorstandsämter als Ehrenämter verwaltet, kann unmöglich Aufgaben lösen, die die gesamte Manneskraft und ausschließliche Tätigkeit einer ganzen Anzahl tüchtiger Leute unbedingt erfordern. (Zuruf: Sehr richtig!) Es kann jedenfalls keinem Zweifel unterliegen, daß die Mitglieder bei ihrem Eintritt im Ernst an eine derartige Gestaltung der Buchhändlergilde nicht gedacht und das seinerzeit vom Vorsitzenden in Leipzig entwickelte Programm der Aufgaben und Ziele des Vereins nur cum grano salis genossen haben.

In zwei Aufsätzen im Börsenblatt ist bereits in Form einer mehr persönlichen Kritik, wie ich sie hier unbedingt vermeiden will, zu den Vorschlägen Stellung genommen worden, denen ich in sachlicher Beziehung nur wenig hinzuzufügen habe, und die von Herrn Ritschmann gebrachten Entgegnungen schienen mir nicht gerade sehr glücklich und überzeugend zu sein. Doch nun zu den einzelnen Vorschlägen selbst.

Er sagt in seinem ersten Artikel: »Die Genossenschaft ist die Betriebsform, die allein dem Kapitalismus gegenüber sich von Dauer und Geltung erweisen dürfte«, und gibt damit zu erkennen, daß die beabsichtigte Gründung der Genossenschaft als ein Mittel für die Gilde angesehen wird, sich dem Kapitalismus im Buchhandel gegenüber — als dessen Verkörperung er wohl in erster Linie den Verlag, das Barsortiment und das Kommissionsgeschäft ansieht — zu behaupten. Wenn wir diese Ansicht in bezug auf den Verlag einmal näher betrachten, so muß die Zusammenfassung desselben als Kapitalismus schon insofern als nicht ganz zutreffend angesehen werden, weil das Gros der mittleren und kleineren Verleger aus Firmen besteht, die nur über sehr bescheidene Kapitalien verfügen, die denen der Großsortimente kaum überlegen sein dürften, weil sie in der Hauptsache auf Kredit angewiesen sind. Wenn nun seitens des produzierenden Verlags auf das konsumierende Sortiment hier und da ein Druck ausgeübt wird — wie das übrigens zwischen Produzent und Konsument in andern Berufszweigen ebensogut vorkommt —, so glaube man doch ja nicht, daß hieran ein eigener Verlag der Gilde irgend etwas ändern kann. Die Stellung jedes einzelnen Produzenten zum Konsumenten wird stets eine ganz individuelle sein, die sich aus dem persönlichen bzw. geschäftlichen Einbernehmen der beiden Firmen, ihren Beziehungen zueinander und nicht zuletzt auch aus dem Nutzen ergibt, den diese Beziehungen abwerfen oder verheißen. Daran kann ein eigener Verlag rein gar nichts ändern. Es könnte also die Gründung eines Verlags seitens der Gilde lediglich als eine geschäftliche Spekulation zur Erlangung eines guten Dividenden verheißenen Unternehmens angesehen werden. Herr Ritschmann glaubt nun die Aussichten für den eigenen Verlag der Gilde besonders günstig voraussetzen zu können, weil jeder Gesellschafter den Absatz von mindestens 10 Exemplaren jedes einzelnen Verlagsobjekts garantieren könne. Diese Annahme scheint mir doch eine sehr gewagte zu sein! Wenn sich auch nicht leugnen läßt, daß das Sortiment auf den Absatz der Bücher im allgemeinen, hier und da auch wohl für ein spezielles Buch, dem es sein besonderes Interesse zuwendet, einen großen Einfluß ausüben kann, so ist damit noch nicht gesagt, daß es jedes beliebige Buch, das es bevorzugen will, auch in Partien absetzen kann. Wenn dies der Fall wäre, wie käme es dann, daß so mancher Sortimenter mit Partien eines Buches hängen bleibt, die er im Glauben, sie absetzen zu können, fest oder bar bestellt, und wegen deren er dann oft genug den Verlag um Rücknahme angehen muß. Das Rezept, nur solche Bücher zu verlegen, die absolut gangbar sind, ist noch nicht entdeckt worden, und die Gilde wird es auch nicht zuwege bringen. Ebenso wird es nicht möglich sein, nur solche Bücher zu verlegen, die jeder Genosse aus innerster Überzeugung für vortrefflich halten und sich ihrer daher besonders annehmen wird. Tut er es gegen diese Überzeugung aus rein geschäftlichen Motiven, so wird er sich und seinen Stand herabwürdigen. Der Gildeverlag wird daher, wie jeder andere Verleger, sich damit abfinden müssen, daß in der Regel von 10 erst ein Buch zu gehen pflegt, und wenn sich alle 600 Gesellschafter usw. dafür noch so sehr ins Zeug legen. Es ist also mindestens sehr fraglich, ob ein auf einer solchen Basis mit Auflagen von je 10 000 Exemplaren

gegründeter Verlag wirklich einen so nennenswerten Gewinn abwerfen wird, daß die Genossen eine reichliche Verzinsung ihres Kapitals erreichen und für das Risiko entschädigt werden, das sie eingehen. Denn je größer die Auflagen, desto fühlbarer sind auch die Verluste der Fehlschläge. Es könnte auch das Gegenteil eintreten, und die Verluste könnten den Gewinn überschreiten, wie das bei derartigen Unternehmungen, wo viele Leute hineinzureden haben, gar leicht geschieht. Es kommt doch, wie bei jedem Privatunternehmen, in erster Linie darauf an, daß sich ein geschickter und tüchtiger Verlagsleiter findet, denn so nebenbei vom Vorstande kann nun einmal diese Arbeit nicht geleistet werden. Alle Vorherfagen über Dividenden, steigenden Wert der Aktien usw. schweben also völlig in der Luft.

Über das Reisegeschäft ist gesagt, daß es eine erhebliche Schädigung des Sortiments darstelle und nach dem Grundsatz, »daß man am besten dem Feinde mit eigenen Waffen begegne«, bekämpft werden müsse. Ja, wie denkt man sich das eigentlich? Will etwa die Gilde auf alle Werke reisen lassen, die das gesamte Reisegeschäft bearbeitet? Bisher ist es doch immer üblich gewesen, daß von jedem Reisegeschäft nur ganz bestimmte Werke vertrieben wurden, weil jede Zersplitterung vom Übel sein würde. Will die Gilde hier neue Bahnen beschreiten, und glaubt sie die dazu nötigen Riesenkapitalien beschaffen zu können? Ja, hängt dies überhaupt von ihrem eigenen Willen ab, und glaubt man, daß jeder Verleger ihr in dieser Beziehung entgegenkommen würde? Bei einem derartig vielseitigen Betriebe würde nämlich für keinen Teil etwas Nützliches herauskommen, ja er ist in dieser Art nach meinem Dafürhalten überhaupt absolut unmöglich. Oder soll vielleicht jeder Genosse für eins oder mehrere Werke tätig sein? Man würde dabei wohl selten auf Gegenliebe und auf das nötige Verständnis rechnen können, weil das Reisegeschäft doch nicht lokal betrieben werden kann. Beschränkt man sich aber, wie dies gar nicht anders möglich ist, auf einige wenige Werke, so wird man zugeben müssen, daß zwar die Reisegeschäfte um ein weiteres vermehrt würden, daß aber der Ausdruck »mit eigenen Waffen schlagen« weiter nichts als eine schöne Phrase bleibt, die den Genossen die Sache nur schmachhafter machen soll. Ja, wie kann auch nur der einzelne Genosse, der selbst nicht gegen Teilzahlungen liefert, derartige Kunden anstatt der Konkurrenz dem Gilde-Unternehmen überweisen, wie vorgeschlagen wird, da dieses doch nur an einem Ort (wohl Berlin oder Leipzig) domiziliert sein kann. Also die dabei in Aussicht gestellte Provision würde doch wohl nur für die am Orte des Unternehmens wohnenden Genossen in Frage kommen, d. h. vielleicht noch nicht 10 Prozent von ihnen zugute kommen. Es könnten also für die Gründung des Reisegeschäfts auch nur die möglichen Gewinne ins Feld geführt werden, nicht taktische Gründe. Daß aber nicht immer Gewinne sicher sind, beweisen doch Fälle, wie seinerzeit z. B. der Konkurs der Fa. Gustav Fock mit über 400 000 M. Passiven, und dabei kann man doch nicht sagen, daß Fock ein ungeschickter Leiter des Unternehmens gewesen wäre. Es ist also auch hier sehr viel Wasser in den Wein zu gießen, den uns Herr Ritschmann mit dem Reisegeschäft vorsetzt.

Nun das Barsortiment. Daß an sich für ein Barsortiment günstige Aussichten für eine Genossenschaft beständen, könnte zugegeben werden, wenn die Möglichkeit bestände, die Firmen Koehler und Volkmann vollständig auszuschalten und sich an deren Stelle zu setzen, d. h. bei den Genossen. Hierzu gehören aber Riesenkapitalien, wie sie diese beiden Firmen im Laufe der Jahre in ihre Unternehmen hineingesteckt haben, um nicht nur alle die kurzfristigen Einkäufe in bar zu bezahlen, sondern auch ihren Mitgliedern die gewohnten Vierteljahrskredite usw. einzuräumen. Wollte die Gilde sich nur auf die Brotartikel und Schulbücher beschränken, so würde sie den anderen Barsortimenten, deren Rückgrat diese Artikel sind, kaum die Möglichkeit des Bestehens lassen, ohne in absehbarer Zeit selbst ein richtiges Äquivalent dafür bieten zu können. Denn daß zur vollständigen Einrichtung und richtigen Funktion eines derartigen Riesenternehmens viele Jahre gehören würden, liegt doch für jeden nüchtern Urteilenden und jeden Kenner des Barsortiments-