

gen kommen über Bücher, die nicht selten ein Jahr alt sind und daher wirkungslos in unserer raschlebenden Zeit bleiben müssen. Die Feste, die noch ihre Unabhängigkeit bewahrt haben und in denen der Deutsche noch ein deutsches Blatt sieht, sollten endlich wissen, was eine wahre Kritik zur rechten Zeit zu wirken vermag.

Über den Zusammenschluß von Lesezirkeln hat das Börsenblatt schon vielerlei gebracht. Hier liegen die Sachen schon verhältnismäßig klar und einfach. In vielen Städten haben sich die Sortimentier zu gemeinsamer Arbeit zusammengeschlossen und gesehen, wie nutzbringend diese ist. Wo es noch nicht geschehen ist, sollten alle Lesezirkel-Besitzer sich zusammentun, alles vergessen, was sie trennt; sie werden es nicht bereuen. Auf solch einer Gesellschaft kann aufgebaut werden, denn sie ist die erste feste Grundlage, auf der gearbeitet werden kann. Ich möchte deshalb nicht mehr darüber sprechen.

Ein Gedanke aber, der mir am meisten am Herzen liegt, und dessen Verwirklichung ich für den Buchhandel im Augenblick am idealsten fände, bleibt noch übrig. Um es Ihnen so klar als nur möglich darzustellen, muß ich Sie an einen anderen Stand erinnern, an die Ärzte. Hier finden Sie deutlich herausgeschält das, was ich im Buchhandel erstreben möchte, die Spezialisierung. Die Wissenschaft Askulaps ist so groß geworden, daß sie geteilt werden mußte, weil der einzelne das gesamte Gebiet nicht mehr meistern konnte: genau so muß es mit dem Buchhandel geschehen. Es kann kein Mensch verlangen, daß wir auf dem Gebiete der Medizin, der Theologie, der Jurisprudenz und wie die Wissenschaften alle heißen, zuhause sein sollen. In Universitätsstädten ist es einigermaßen möglich, in allen anderen Großstädten aber unmöglich, daß eine einzelne Buchhandlung von irgendeiner einzelnen Wissenschaft leben kann. Ja, selbst wenn mehrere Wissenschaften zusammengezogen werden, so wird der Apparat doch zu teuer, weil der Absatz ein zu beschränkter ist. Wie kann hier geholfen werden?

Hierüber nachzudenken und den Weg zu finden, ist meiner Meinung nach das Hauptproblem des Buchhandels. Ich gehe so weit, wie mir wenige von Ihnen folgen werden, und sage, es müßte uns gelingen, uns zuerst so zu einigen, daß wir unter uns ausmachen: der übernimmt die Medizin, der die Jurisprudenz und so weiter. Jeder von uns nimmt nun zuerst Bestellungen ruhig weiter an, jedoch die betreffende Buchhandlung, die sich bereit erklärt hat, dies Fach zu übernehmen, arbeitet allein darin durch Prospekte und Anzeigen. Alle Bestellungen, die wir erhalten, überweisen wir dem Kollegen, der sie beim Verleger bestellt, uns aber das Buch mit einem Aufschlag von 10% zur Deckung seiner Unkosten zwecks Besorgung übergibt. Der Kunde bekommt also das Buch von dort, wo er es bestellt hat, aber die innere Zentralisierung, die Kristallisierung schreitet langsam fort. Die Firma, die z. B. Medizin auf diesem Wege bearbeitet, kann mit den Verlegern Sonderabkommen treffen zwecks Vergünstigung, weil sie ja nun ihrerseits dem Verleger sagen kann: meine Leistungen fordern, daß du mir Extrarabatt gibst. Der Absatz der Firma ist ja auch bedeutend größer als der Absatz anderer Firmen, also ihre Forderung innerlich berechtigt. Der Verleger seinerseits hat ja auch den Vorteil, daß er anstatt mit 10, 12 Firmen nur mit einer Firma arbeitet; anstatt jetzt 10, 12 Firmen à cond.-Sendungen machen und dadurch viele Exemplare abgeben zu müssen, ohne zu wissen, was damit geschieht, gibt er jetzt der einen Firma die Exemplare, wissend, daß diese Firma damit arbeiten wird. Den Verlegern gegenüber soll kein Verstecken gespielt werden, sie sollen es wissen und erfahren. Wir Sortimentier aber müssen mit vollem Bewußtsein dahin arbeiten, daß alle Interessenten allmählich erfahren: das ist die Spezialbuchhandlung für deine Wissenschaft, und so muß es sich allmählich herauskristallisieren, daß für eine Großstadt eine Buchhandlung existiert, in der die Akademiker wissen: hier ist ihr Heim. Ja, ich gehe so weit, daß ich sage, die anderen Buchhandlungen müssen, damit jene Buchhandlung Gehilfen erhalten und bezahlen kann, die fachwissenschaftlich gebildet sind, von ihrem größeren Verdienst dem Kollegen eine gewisse Quote abgeben, damit er gleichgestellt und nicht darauf angewiesen ist, seine Kräfte zu zersplittern. Es

ist dies ein schweres Problem, aber zu lösen ist es, wenn ernstlicher Wille uns beseelt. Bei den Schulbüchern ist doch der Anfang gemacht, und wir fühlen uns wohl dabei.

Die Bedeutung der Kreisvereine im Gesamtgefüge des Börsenvereins will ich nicht unterschätzen. Es kommt ganz darauf an, ob sie das Sortiment so zu organisieren verstehen, daß sie evtl. als Kampffront dem Verlag gegenüber sich Geltung verschaffen können. Wenn es den Kreisvereinen gelingen sollte, daß von dort aus dekretiert werden könnte: Der Verleger Soundso darf von keinem unserer Mitglieder mehr geführt werden so lange, bis derselbe —, ich sage, wenn das gelänge, so würden gewisse Verleger das Sortiment bald besser verstehen lernen. Ich denke im Augenblick gar nicht daran, daß Rabattforderungen aufgestellt werden sollen, das halte ich für völlig unrecht, aber so manche Übergriffe, die auf das Herrntum des Verlegers zurückzuführen sind, würden bald mildere Formen annehmen, und wo jetzt eine Überbrückung fast unmöglich erscheint, wird schnell eine Notbrücke gefunden werden, aus der dann eine Stein- oder Hängebrücke gebaut wird. Ist die Herausforderung der Herren Verleger in der Valutafrage nicht geradezu ein Faustschlag ins Gesicht allen Sortimentern gegenüber, die darauf brennen, den Export wieder in Gang zu bringen? Exporteure, die davon hören, lachen geradezu, und ich möchte wissen, wie die Verleger einen Sortimenter zu einem solchen, fast möchte ich sagen, groben Unfug zwingen wollen. Man denke sich doch einmal: ein Exporteur kommt zu mir und will 10 Ludendorff haben. Nun muß ich ihm sagen: Lieber Freund, die 10 Ludendorff kannst Du haben, wenn Du mir schriftlich gibst, daß Du sie nicht ins Ausland schicken willst. Willst Du sie ins Ausland schicken, so mußt Du das Doppelte zahlen. Der Exporteur wird sich herumdrehen und mich stehen lassen. Nun denken Sie sich aber einmal die Möglichkeit aus, wir fänden jetzt ein Aktienstück, das die Unschuld Deutschlands am Kriege vollständig klarlegte. Die Regierung hat natürlich das größte Interesse daran, das Buch in alle Welten zu bringen. Damit wäre endlich einmal eine Möglichkeit gegeben, der Lüge das Maul zu stopfen. Da muß nun der deutsche Buchhändler, der berufene Verbreiter dieser Wahrheit, allen denen, die im Ausland für das Deutschtum etwas tun wollen, zurufen: Ihr müßt aber, um der Wahrheit zu dienen, zuerst doppelt bezahlen. Ja, meine Herren, wer sich dies einmal klargemacht und mit Exporteuren darüber gesprochen hat, verzweifelt oft. Spielen denn wirklich die paar Millionen, die der Buchhandel exportieren kann, in unserer Valuta eine Rolle gegenüber den Segensströmen, die der Buchhandel durch Ausbreitung der Wahrheit im Auslande auszugießen vermag? Um dieser hier doch lumpigen Millionen willen wollen sie diesen Strom künstlich eindämmen, wollen sie Buchhändler, die sich ihren persönlichen Forderungen nicht fügen können, zu Betrügnern ihnen gegenüber stempeln! Man versteht es nicht.

Idealismus ist gut, aber am rechten Ort und zur rechten Zeit.

Nicht scharf genug zu beurteilen ist auch die Art einzelner Verleger, ihre Bücher anzuzeigen. Mit bewußt irreführenden Preisen, durch ganz versteckt gehaltene Zuschläge versuchen sie beim Publikum den Glauben zu erwecken, der Sortimenter sei der Preistreiber. Gegen solch schamloses Tun hilft nur eins: in aller Öffentlichkeit bekanntzugeben, solch einen Verleger kennen wir in unseren Räumen nicht mehr! Nicht minder scharf muß vorgegangen werden gegen die direkte Lieferung. In dem Verleger muß das Ehrgefühl erwachen, daß wir seine Vertreter, »Agenten« sind, und daß es Pflicht ist, diese nicht zu umgehen.

Doch zurück zum Thema. Ich sage, wenn der Wind, der uns aus der Entschlebung des Rheinisch-Westfälischen Kreisvereins entgegenweht, wirklich fruchtbringend wird, so begrüße ich das freudig, obwohl ich die Tat an sich nicht billigen kann und obwohl ich mir bewußt bin, daß die Ausführung dieses Entschlusses die Herren des Vorstandes dazu zwingt, sich in Gegensatz zu den Gesetzen des Börsenvereins zu stellen und dadurch Zwietracht in die eigenen Reihen zu bringen. Aber allein daß schon ein Kreisverein solche Sprache geführt hat, tut mir wohl. Das Sortiment muß endlich heraus aus der Duselei,