

herer allgemeiner Entwicklung. Man darf nicht einem Kanal, auf dem man Frachten befördern will, das Wasser abgraben. Aber das System existiert nicht durch das Wasser und lebt nicht von ihm, sondern von den auf ihm zu fördernden Waren und Werten. Die Sortimentler leben nicht von dem Handel mit Büchern, sondern doch von den Büchern. Man kann nicht erwerbsmäßig den Handel ausbeuten, ohne von einem gewissen Punkte ab die Erwerbsmöglichkeiten durch das Buch zu beeinträchtigen, ja zu gefährden. Die Meinungsverschiedenheiten, die Interessenwiderprüche zwischen Buchproduzenten, Buchhändlern und Buchkäufern sind bezeichnenderweise in, nach einer günstigen Konjunktur entstanden, weil gerade in ihr sich wenig Raum bot für das mittelbare Zueinanderwirken der besonders gegliederten Mittel des Buchvertriebs, sondern weil jede Mitwirkung sich als Zweck äußern durfte und als solcher nutzbar werden konnte. Wenn es auf den Zweck, auf den Selbstzweck des einzelnen Wirtschaftszweiges ankommt, dann freilich erübrigt sich ein System von Kanälen, das ein kulturelles Gebiet befruchten soll, und es wäre nicht mehr so wichtig, daß man die Literaturerzeugnisse vertreibend verteilt, sondern es ergäbe sich dann von selbst, daß sich der Handel und der Handelsertrag ganz und nur wirtschaftlich-kaufmännischen Bedingungen anpassen und entsprechen würde.

4.

Nicht erst in der letzten Zeit wird von verschiedenen Seiten die Forderung erhoben, daß im Sortimentsbuchhandel sich eine kaufmännische Geschäftsgebarung durchsetzen müsse. Vielleicht sind während der vergangenen Konjunkturzeit schon gewisse Fortschritte in dieser Richtung gemacht worden, oder sie haben sich aus der Lage der Dinge einfach ergeben. Nun ist es ja in der günstigen Konjunktur nicht schwer, Kaufmann zu sein, aber gerade in der günstigen Zeit treten kulturelle Belange in den Hintergrund, und das ist zweifellos für den kaufmännischen Dauererfolg des Sortimenters nicht sehr förderlich. Ich habe schon gesagt, daß das Sortimentergeschäft in und unmittelbar nach dem Kriege ein Oberflächengeschäft war, bei dem es um den Umsatz ging. Wie sehr kaufmännisch das war, das sah die Kundschaft vielleicht eher als der Verkäufer. Wenn die Verbraucher nicht von vornherein sehr stark darauf reagierten, so lag das in der relativen Billigkeit der Bücher, an dem Warenmangel, der einem ziemlichen Mangel namentlich an höherwertigen Büchern gegenüberstand. Aber der Widerstand war, mehr oder weniger betont, immer vorhanden. Die Politik der Preiszuschläge rechnete nicht mit gewissen Imponderabilien. Eine runde glatte Erhöhung der Preise um das Zwei- bis Vierfache des Friedenspreises hätte lange nicht so Anstoß erregt, ihre unangenehme Wirkung hätte sich lange nicht so in das Gedächtnis der Käufer eingepreßt wie die Erhöhung durch stufenweise, öffentlich in Prozenten ausgedrückte Zuschläge, die die Kunden zwar momentan nicht so sehr abstieß, aber sie doch nachher noch länger beschäftigte und es ihnen nicht nur möglich machte, sondern sie geradezu herausforderte, die eigenartige Preisgestaltung im Buchhandel schärfer ins Auge zu fassen, und namentlich die Zuschläge auf ihre volkswirtschaftliche Berechtigung und ihre kulturelle Wirkung nachzuprüfen. Durch die Teilung in Verleger- und Sortimentierzuschläge entstand ein Miß in der buchhändlerischen Handelspolitik, der nicht nur nach außen sichtbar wurde, sondern auch noch nach innen, in den Stand hinein eine Spaltung bewirkte. Wenn aber die Existenz und der Erfolg eines Handelskreises zweifellos eine Interessengemeinschaft mit dem Erzeuger zur Voraussetzung hat, so wird nicht bestreitbar sein, daß die Bestrebung, die erhöhten Spesen durch besondere Sortimentierzuschläge zu decken, statt von vornherein sich mit dem Verlag über eine neue, zeitgemäße Rabattgestaltung mehr oder weniger energisch zu einigen, ein kaufmännischer Fortschritt nach einer falschen Richtung hin war. Solche gab es noch mehrere, und wenn sie auch durch den günstigen Geschäftsgang scheinbar legitimiert sind, so halten sie doch einer nachträglichen Prüfung nicht stand, unter welchem Gesichtspunkte man sie auch vornimmt.

Mit der Preisbildung der Sortimentierzuschläge hat sich das Sortiment nach beiden Seiten hin einigermaßen isoliert, und

sein Beruf, Angebot und Nachfrage zu verbinden, hat eine beträchtliche Einschränkung erfahren.

5.

Je mehr einzelne Literaturzweige, namentlich die wissenschaftlichen, auf diese Verbindung angewiesen sind, desto ernster sind die entstandenen Schäden, die erst jetzt voll in Erscheinung treten.

Der direkte Verkehr zwischen Publikum und Verleger hat erheblichen Umfang angenommen und ist zahlreichen Verlegern und vielen Interessenten zu einer selbstverständlichen Sache, zu einer Gewohnheit geworden. Die Sortimentsabteilungen in Verlagen haben auch im Inlandbereiche starke Erfolge erzielt, die daraus wachsenden Beziehungen befestigten sich, und man kann sagen, daß der direkte Absatz des Verlags an das Publikum stabiler geartet ist als der durch das Sortiment. Das ist höchst beachtenswert, und die Gründe dafür werden nicht so sehr im Verlag als im Sortiment zu suchen sein. Der Verlag hat bis in die jüngste Zeit hinein von den ihm zweifellos zu Gebote stehenden Möglichkeiten, direkt mit den Interessenten in Kontakt zu gelangen und diese zum unmittelbaren Bezug anzureizen, einen sehr mäßigen Gebrauch gemacht und bei seinen Vertriebsmaßnahmen fast in allen Fällen auf die berechtigten Interessen des Sortiments weitgehende Rücksicht genommen. Daß sich dann doch direkte Beziehungen zwischen Verlag und Käuferschaft anbahnten, war vielleicht in einer Zeit der regsten Nachfrage kaum zu vermeiden, aber daran, daß sich diese Beziehungen fast nur auf dem wissenschaftlichen Büchermarkte ergaben, zeigt sich doch, daß das allgemeine Oberflächengeschäft die Leistungs- (Leistungs-) fähigkeit des Sortiments auf diesen Gebieten stark beeinträchtigte, überwucherte. Die sich daraus ergebenden Folgen werden auch noch fortbestehen und fortwirken, nachdem die Allgemeinkonjunktur erloschen ist. Die Tendenz zur direkten Bezugsabwicklung wird vielleicht noch sich ausdehnen und reger werden. Namentlich von Seiten der (akademischen) Bücherkonsumentenschaft wächst die Tendenz, als Einzelkäufer oder mittels besonderer Einrichtungen und Gemeinschaften über das Sortiment hinweg (oder darum herum) unmittelbar vom Verleger zu beziehen. Schon war das Sortiment genötigt, gegen eine (nur eine!) Form dieser Umgehung und Ausschaltung (durch die lehrenden Autoren) die Hilfe des Verlags anzurufen, und sie wird ihm gewährt. Aber es kommt nicht so sehr darauf an, die Ausschaltungen des Sortiments zu bekämpfen, sondern das (wissenschaftliche) Sortiment wieder einzuschalten. Eine richtig durchgeführte Spezialisierung wird dazu notwendig, nützlich sein.

6.

Die unter dem Druck der Verhältnisse entstandenen örtlich-genossenschaftlichen Zeitschriftenvertriebsstellen bezeichnen einen gewissen Wendepunkt in der Entwicklung der sortimentsbuchhändlerischen Unternehmungsformen vom absolut individualistischen Typ zu anderen, besseren (oder schlechteren), jedenfalls (wenn auch nur vorübergehend) notwendigen Betriebs- und Vertriebsweisen, die schon mehr standesgemeinsamen Interessen angepaßt und durch sie beeinflusst sind. Da lag eine Schwächung des individuellen Charakters der Sortimentunternehmungen vor; die Spezialisierung ist eine Betonung der individuellen Kraft und Krafrichtung. Hier müssen sich Individualitäten durchsetzen, denn die von manchen Seiten empfohlene Zusammenlegung, Zusammenfassung von Sortimenten zur Pflege spezieller Literaturgebiete könnte nur Sinn und Zweck haben, wenn sich aus Einzelwillen eine einheitlich besondere Bestrebung entwickeln würde.

Man muß feststellen, daß Spezialisierung im Buchwesen nicht Ausschließung, sondern Unterscheidung bedeutet. Ausgeschlossen, ausgestoßen wird nur der Schund, und zwar der (sogenannte) wissenschaftliche Schund genau so wie der (auch sogenannte) literarische Schund. Die spezialisierteste Buchhandlung hat vor allem die Grenze gegen den Schund. Innerhalb dieser Grenze darf die Spezialisierung nicht Ausschluß der leichtverkäuflichen Werke allgemein interessierender Charakter bedeuten. Sie kann ihn nicht bezwecken, weil sie in der allgemeinen Literatur sozusagen