

enschaftlichen Sortimentbuchhandel sicheren Tod bedeuten. Der schönwissenschaftliche Verlag hat nicht so einfaches Tun, doch auch dieser könnte in Verbindung mit den Warenhäusern und Verlegerfortimentern großen Schaden anrichten. Die Gefahr der Warenhäuser darf nicht unterschätzt werden. In dem Augenblick, wo der feste Ladenpreis aufgehoben wird, werden die Warenhäuser das Buch als Reklame benutzen. Wir haben es schon alle Weihnachten gefühlt, was es bedeutet, daß die Warenhäuser nicht höher gezeichnet haben. Ist der Weg aber durch Wegfallen eines festen Ladenpreises einmal vollkommen frei, dann wird das Warenhaus unterbieten, soweit es kann, denn gerade das Buch eignet sich wie keine andere Ware am besten zur Reklame des Billiger-seins. Durch seine fachwissenschaftlichen Zeitschriften und vielen Tagespressen, die im Verlegerbesitz sind, übt der Verlag eine ungeheure Macht auf das Publikum aus. Daß der Kampf auch für den Verlag große Verluste bringen würde, ist gewiß, aber so, wie die Dinge einmal liegen, ist er zurzeit der Stärkere.

Das Sortiment würde den Kampf mit dem Verlage voll und ganz aufnehmen können, wenn es fest geschlossen zusammenhielte und nicht in seinen eigenen Reihen das Hasenpanier höhergehalten würde denn die Fahne für das Recht. Herr Ritschmann hat jahrelang für das Sortiment selbstlos gekämpft, seine Zeit und seine Gesundheit geopfert, und einmal muß es laut und deutlich im Börsenblatt gesagt werden: der gesamte Buchhandel, Verlag und Sortiment, verdankt es zum größten Teil Herrn Ritschmann, daß er heute noch in leidlich geordneten Verhältnissen dasteht. Darüber kann im Sortiment kein Zweifel herrschen. Und dennoch! Als letzte Ostermesse uns Herr Ritschmann das Wort zurufen ließ: Wenn dem Vorstand der Gilde nicht Gelder zur Verfügung gestellt werden, so müßte er die Tore schließen; als ein Ausruf an das deutsche Sortiment erging, einmal zu opfern, da hat es kläglich versagt. Mehr denn 1000 Mitglieder haben eine lächerlich kleine Summe zusammengebracht und danken doch alles, was sie heute haben, der Gilde. Wenn aber hier, wo es sich um eine Bagatelle handelt, die Opferfreudigkeit so gering ist, wie soll es werden, wenn ein Kampf ausgefochten werden soll, der große Summen verschlingt! Ich habe das Gefühl, das Sortiment hat noch keine Ahnung, um was es sich handelt, lebt im Rausche des Papiergeldes, glaubt nicht an die kommenden schweren Zeiten und denkt im übrigen: die Gilde wird's schon schaffen. Um das fluchwürdige Verhalten des Sortiments dem Gildevorstand gegenüber recht zu beleuchten, muß als Antwort dienen, die mir ein sehr großer Sortimenter gab, als ich ihn als Mitglied für die Gilde gewinnen wollte: „Ich genieße ja alle Vorteile, aber das Geld kann ich sparen.“ Charakterisiert das nicht alles? Viel habe ich an unserm Gildevorstand bewundert, am meisten aber staune ich immer wieder über das Vertrauen, welches er in das Sortiment setzt. Ich fürchte, offen gestanden, es wird uns gehen wie dem deutschen Vaterlande 1918. In dem Augenblicke der Entscheidung wird aus unseren Reihen die Flucht ergriffen. Der Buchhändler ist eben ganz ein deutscher Bürger. Erst dann, wenn er den Strick am Halse hat und hochgezogen werden soll, fühlt er, daß es doch besser gewesen wäre, rechtzeitig zu geben, zu opfern, anstatt nun alles zu verlieren. Ich will nicht ausführen, welche Radenschläge der Verlag erleiden würde, wenn der Gildevorstand sich auf das gesamte Sortiment verlassen könnte und gewiß wäre, daß seine Befehle auch von diesem durchgeführt würden. Durch Austauschlisten könnten wir uns gegenseitig helfen. Wir könnten mit gemeinsamer Kraft ein großes Verlagsunternehmen gründen. Das Geld müßte im Augenblick zusammen sein, wenn von 1500 Firmen jeder einen Beitrag zeichnen würde. Das Verlagsunternehmen würde ganz gewiß ein empfindliches Konkurrenzunternehmen für alle Verleger bedeuten, wenn diese 1500 Sortimenter sich energisch für die Werke des gemeinsamen Verlags verwenden würden. Wären wir einig, so müßte auch die Autorentwelt mit uns rechnen, ebenso die Behörden; denn es ist ganz klar, der Verleger verliert den Kampf in dem Augenblick, wo er den Nachweis nicht erbringen kann, daß das Buch durch direkten Vertrieb billiger geliefert wird. Darauf zu achten, wäre unsere größte

Sorge. Wir müßten Behörden und Publikum immer wieder aufklären: »Der Verlag täuscht euch, wenn er behauptet, das Sortiment verteuere die Ware.« Nur dann, wenn wirklich die Bücher um 33% billiger würden, haben die Verleger ein Recht, das Sortiment auszuschalten, sonst, betone ich immer wieder, siehe ich auf dem Standpunkt, daß die Verleger nur für ihren eigenen Geldbeutel sorgen und ihnen dieser Geldbeutel lieber ist als die Erhaltung eines starken Standes zum Nutzen unseres Vaterlandes. Erklärt der Verleger, daß er den Zwischenrabatt braucht, den er jetzt dem Sortiment gibt, so ist sein ganzes Vorgehen gegen dasselbe Selbstbetrug. Wären wir einig, so könnten wir auch auf die Gehilfen rechnen, denn die Verlagsgehilfen würden es niemals dulden, daß Tausende ihrer Kollegen auf die Straße gesetzt, daß Tausende um des Gewinnes einzelner willen proletarisiert würden und daß Deutschland jenes weitverzweigten Buchhandels, um den uns die Welt beneidet, beraubt würde. Wären wir einig, so könnten wir auf das Publikum rechnen, welches nie und nimmer auf einen soliden Sortimenterstand, wie er heute dem deutschen Volke sich darstellt, verzichten will. Aber Grundbedingung muß sein, will das Sortiment etwas erreichen:

Aller Eigennutz muß fallen, fester Zusammenschluß aller in gegenseitiger Hilfe die Parole sein. Verrat an unserer Sache muß ich nennen, wenn ein Berliner Sortiment jetzt Prospekte herumsendet, auf denen es ausdrücklich betont: »portofrei, ohne jeden Aufschlag.« Macht sich das Sortiment gar nicht klar, daß es dadurch die Sortimenter, die gezwungen solche Bestellungen annehmen müssen, zu Betrügern stempelt, weil sie durch die Bestimmung ihres Kreisvereins gebunden sind, 10% Aufschlag zu nehmen? Oder aber sollen sie zugunsten des Berliner Sortiments verzichten? Oder, wenn eine Firma Andrees Handatlas billiger anbietet, 2 Exemplare mit je M 330.—, 3 Exemplare mit M 320.—? Solange sich eben solche Männer in unseren Reihen finden, solange ist das Sortiment machtlos.

— Summum jus summa injuria —, das größte Recht kann auch das größte Unrecht sein. Für mich besteht nun kein Zweifel, das Buchstabenrecht — das Recht, das den Verwesungsgeruch an sich trägt — ist ohne Einschränkung auf Seiten des Verleges. Aber das höhere Recht, das Recht des Geistes, das »neues Leben Schaffende« verurteilt den Verlag ganz.

Selbstlos wie kaum ein anderer Stand hat das deutsche Sortiment im Frieden gearbeitet und sich nur als Beamter des deutschen Geisteschatzes gefühlt und als solcher es für selbstverständliche Pflicht angesehen, als Berater dem Suchenden nur das Beste zu geben. Daß das Gift, welches von gewissenlosen Spekulanten dem deutschen Volke unter schamloser Maske der sittlichen Erneuerung oft dargereicht wurde, nicht weitere Verbreitung gefunden hat, ist sein Verdienst.

Gerade die Verleger, die jetzt den Kampf aus idealen Gründen heraufbeschwören, sollten sich einmal ernstlich prüfen, ob sie nicht eine schwere Schuld trifft an dem allmählichen Zerfall des deutschen Buchhandels. Müßte das Buch künstlich so billig gehalten werden? Müßten Autor und Sortimenter, Buchbinder und Buchdrucker alle Not leiden? Nein! Wenn es Wahrheit ist, daß der deutsche Geist allein uns wieder aufwärtsführen kann, so soll und muß auch die Schale, in der er sich uns gibt, ein Wertobjekt sein, und der, der uns die Arbeit schenkt, muß auch die Früchte derselben ernten, der, der sie den Suchenden darreicht, sie freudig geben können. Das deutsche Volk muß wissen, daß das, was es für seinen Geist ausgibt, des Preises wert ist. Verlag und Sortiment müssen gemeinsam mit der Presse dahin arbeiten, daß künftighin das Buch nicht mehr nebenher geschenkt wird, sondern das Hauptgeschenk sein muß.

Gibt es nun einen Weg, der uns helfen kann? Ich wage einen Vorschlag zu machen, auf die Gefahr hin, daß er für unsinnig erklärt wird.

Ich habe ihn schon in Würzburg angedeutet und freue mich, daß Herr Jäh ihn in seinem Artikel im Börsenblatt so ausführlich und klar dargelegt hat. Er deckt sich vollkommen mit meinen Anschauungen. Wir in Bremen hatten eine Koststandsordnung ausgearbeitet, die aber leider abgelehnt worden ist. Wir waren ausgegangen von dem Gedanken: