

war der Verlag bereit, diese Bedingung zu erfüllen. Denn der 1. Vorsitzende des Deutschen Verlegervereins rief in der außerordentlichen Hauptversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine am 12. Februar dem Sortiment zu: »Das ist selbstverständlich auch dem Verleger ganz klar, daß Sie ein gewisses Äquivalent für den Ausfall brauchen!« Die Frage war danach also nur noch, wie hoch dieses Äquivalent sein sollte und in welcher Weise es zu erlangen und wem zu sichern wäre. Die Buchhändlergilde wünschte dies durch eine Ordnung des Börsenvereins, mit anderen Worten, durch einen Hauptversammlungsbeschuß des Börsenvereins zu erreichen. Diese Forderung hat sie nicht durchgesetzt. Der Gedanke war wohl auch in der Tat nicht durchführbar. Einen Augenblick hat sich einmal eine einzige Möglichkeit dafür geboten. Es war während der Besprechungen im Sachsenhof, als man die Lösung durch eine Umgestaltung des § 7 der Verkaufsordnung zu finden versuchte. Der Verlag schien damals nicht abgeneigt, auf eine Heraussetzung des dort genannten Normalrabatts von 30 auf 35% einzugehen. Es wäre dann immerhin möglich gewesen, im Sinne des Wortlautes dieses § 7 der Verkaufsordnung es den Kreis- und Ortsvereinen unter Aufsicht des Börsenvereins zu überlassen, über die Höhe der Aufschläge, die im Falle einer geringeren Rabattierung zu erheben satzungsgemäß Rechts gewesen wäre, einheitliche Verabredungen zu treffen und ihre Durchführung unter Berufung auf § 3, 3 der Satzungen, soweit möglich, verbindlich zu machen. Da die Innehaltung des Ladenpreises eine vereinsmäßige Pflicht ist, die aber nicht unbedingt aufgestellt, sondern, wie auch Heinsheimer in seinem Gutachten (Börsenblatt 1921, Nr. 270) hervorhebt, durch die Ordnungen und satzungsgemäße Beschlüsse eingeschränkt werden kann, so wäre eine derartige Lösung zweifelsohne nach den Satzungen einwandfrei zu verankern gewesen. Auch logisch und wirtschaftlich erscheint nur eine auf die Höhe der Rabattierung abgestellte Regelung der Zuschlagsfrage verständlich und zu verteidigen. Die Buchhändlergilde hat damals jedoch sich nicht entschließen können, diesen Ausweg einzuschlagen. Damit dürfte diese Gelegenheit für immer verschwunden sein. Denn heute spielt gerade für diese Frage die vom Verlegerverein geforderte Satzungsänderung eine große Rolle. Gerade für Änderungen des § 7 der Verkaufsordnung wird von Vertretern des Satzungsänderungsplans unter den Verlegern die unbedingte Notwendigkeit der Kurienabstimmung und die Ausschließung jeder Majorisierung des Verlags gefordert. Mit welchem Recht, soll hier nicht erörtert werden. Auf die ganze Satzungsänderungsfrage einzugehen, würde hier zu weit führen, dazu wird sich vielleicht noch einmal Gelegenheit bieten.

Zunächst war also in den Auseinandersetzungen über die Ablösung der Notstandsordnung der Verlag mit seiner Ansicht siegreich geblieben, daß nicht durch einen Vereinsbeschuß die Neuregelung zustande kommen sollte. Die Regelung in Gestalt einer vereinsmäßigen Ordnung blieb für die Zukunft als Möglichkeit offen, dann aber erst, wenn sich klar das Gewohnheitsrecht herausgearbeitet haben würde, das vereinsmäßig kodifiziert werden könnte. Die Gilde mußte daher zunächst auf den Gedanken eingehen, im Wege von Sonderabkommen solches Gewohnheitsrecht neu bilden zu helfen. Damit, daß sie von ihrem Standpunkt abging, die Sonderabmachungen seien, weil sie sich gegen eine satzungsgemäß zustandegekommene Ordnung richteten, unbedingt zu verwerfen und zu bekämpfen, und Kantate die Hand bot zur Legalisierung namentlich der Sonderabmachungen des wissenschaftlichen Buchhandels, die für den Verlag auch eine Prestigefrage geworden war, hat sie ein unzweifelhaftes Entgegenkommen bewiesen, das nicht vergessen werden sollte. Immerhin war auch der Verlag nicht in vollem Umfange siegreich. Denn nicht Sonderabmachungen von Firma zu Firma, sondern nur solche zwischen Organisationen oder wenigstens zwischen Gruppen von Verlegern und Sortimentern wurden zugelassen. Für diesen Kompromiß hatten beide Teile Zugeständnisse machen müssen. Der Gegensatz, der sich dabei zwischen Verlag und Sortiment zeigte, hat tiefere Gründe. Im Sortiment handelt es sich um im Grunde gleiche Vertreter desselben wirtschaftlichen Typs in großer Zahl. Hier ist Zusammenschluß also ohne weiteres möglich, ja, da viele unter gleichen Bedingungen

arbeiten, geradezu notwendig. Anders im Verlag. Dort ist jedes Unternehmen beinahe ~~ein~~ gänzlich für sich alleinstehendes individuelles Gebilde. Kaum zwei gleichen sich soweit, daß man von einer vollkommenen Übereinstimmung der Interessen sprechen könnte. Hier ist deshalb Zusammenfassung und Organisation ungeheuer erschwert. Selbst wenn Gruppenbildung erfolgt, bleibt unter den Mitgliedern das Unabhängigkeitsstreben und die Abneigung gegen jede Schematisierung so groß, daß die Verlagsgruppe der Sortimentsgruppe keineswegs als gleichgearteter Partner gegenübersteht. Diese naturgegebenen Bedingungen verkennen zu wollen, hieße Tatsachen leugnen, die sich nicht beseitigen lassen. Es dürfte deshalb zweifelsohne für die weiteren Verhandlungen manche Schwierigkeiten erleichtern, wenn jenem Umstände weitestmöglich Rechnung getragen wird. Der Verlag wird nur für sich, nicht aber auch für das Sortiment den Gedanken individuellen Vorgehens von Firma zu Firma als allein richtig durchzusetzen bestrebt sein dürfen; das Sortiment wird die einheitliche Durchorganisation besser auf die eigenen Reihen beschränken und gegebenenfalls auf der Gegenseite auch mit einzelnen Firmen zu verhandeln bereit sein müssen, statt in vergeblichem Bemühen, den Verlag zur Einigung und straffen Organisation zu zwingen, Kraft und Zeit zu verlieren.

Nach in Heidelberg herrschte nun insofern scheinbar Einigkeit, als erneut ausgesprochen wurde, weitere Abkommen seien vorzubereiten und abzuschließen, die es dem Sortiment ermöglichen, auf den Teuerungszuschlag zu verzichten, obwohl damals bereits Erfahrungen gemacht worden waren, die die ungeheueren Schwierigkeiten dieses Verfahrens deutlich erkennen ließen. Im Laufe des Sommers waren Abkommen für einen großen Teil des Verlags abgeschlossen worden. Bei der Gilde nahm jedoch die Abneigung gegen die Fortsetzung dieser Politik ständig zu. Man war unzufrieden, weil in diesen zersplitterten Verhandlungen ein voller Erfolg sich nicht erzielen lassen wollte, und bereute, den Weg überhaupt beschritten zu haben. Daß ein solches Umlegen des Ruder die Entwicklung nicht fördern kann, wird einleuchten. Ist aber auch nicht alles erreicht worden, so sollten immerhin die Teilerfolge nicht vergessen werden, die zusammengefaßt zweifelsohne einen bedeutsamen Fortschritt darstellen. Daß der wissenschaftliche Verlag Rabatte von 35% zu gewähren bereit sein würde, hätte man zuvor kaum für möglich gehalten. Auch in der Porto- und Verpackungsfrage hat das Sortiment unleugbar Gewinne zu verbuchen. Nicht unwesentlich ist auch das Zugeständnis, das der Verlegerverein in seiner letzten Bekanntmachung damit zu erkennen gegeben hat, daß er endgültig zugestimmt, es müsse dem Sortiment überlassen bleiben, sich nach Bedürfnis den Konkurrenzpreis frei zu bilden, soweit ihm nicht Sonderabmachungen oder Verträge entgegenstehen. Freilich will er die sich ergebenden Aufschläge weder selbst erheben noch schützen. Er erkennt jedoch ihre Notwendigkeit für das Sortiment unter Umständen eben an und will danach nicht auf uneingeschränkter Einhaltung seiner Ladenpreise bestehen. Diese Erfolge sind für das Sortiment unbedingt erfreulich. Wenn sie nicht so deutlich zum Bewußtsein kommen, so liegt das eben daran, daß eine wirklich vollkommene Einigkeit nicht erzielt werden konnte. Gerade im Verlag gehen die Meinungen weit auseinander, und daran scheitert letzten Endes die Bewegung. Das ist neuerdings durch die Bekanntgabe der Quelleschen Vorschläge wieder deutlich geworden. Diese Richtung darf im übrigen aber keineswegs als etwas böllig Neues angesehen werden. Sie hat ihre Ansichten vielmehr schon in der außerordentlichen Hauptversammlung und in der Kantateversammlung unmißverständlich angemeldet und auch auf der Heidelberger Tagung wieder in Erinnerung gebracht. Die Einheitlichkeit war also noch nie da. Es schien nur so, weil sich die sogenannte Quellesche Richtung bisher zurückgehalten und dem Vorstand des Verlegervereins die Führung nicht ernstlich streitig zu machen versucht hatte. Ohne Einheitlichkeit und Stetigkeit ist nun aber in der Tat jeder Erfolg illusorisch. Ruhe und Frieden und ein Genuß des Erreichten kann nur eintreten, wenn ein einheitliches System zur Durchführung gelangt.

Darum werden sich also die weiteren Verhandlungen in der Hauptsache zu bemühen haben, eine solche Einheitlichkeit zu er-