

daß umgekehrt jedes reine Vertriebsunternehmen jederzeit auch als Hersteller auftreten kann. Es gibt Literatur — man denke etwa an große Teile der ausgesprochen christlichen —, die sich gar nicht anders als direkt vom Hersteller vertreiben läßt. Es gibt umgekehrt Literatur, die mit Erfolg kaum je direkt vom Hersteller vertrieben werden kann, sondern ihren Weg immer über das selbständige Sortiment nimmt. Von einem zum andern Modus führen mannigfache Abstufungen. Welcher Weg jeweils beschritten oder gemieden wird, das wird niemals der Machtanspruch der Interessenten oder willkürliche Theorie zu erzwingen oder zu verhindern vermögen, das entscheidet letzten Endes vielmehr einzig und allein die Eigenart der betreffenden Buchware und die Wirtschaftlichkeit des Verfahrens. Auch die Aufgabe der Organisation kann es nicht sein, die lebendige bunte Fülle zu schematisieren und zu uniformieren, sondern nur: in das Nebeneinander Ordnung zu bringen, damit es nicht zum Durcheinander und Gegeneinander wird. Solange alle Buchware verhältnismäßig einheitlicher Art war, konnte die Organisation ebenfalls ein Bild weitgehender Einheitlichkeit darbieten. Die zunehmende Differenzierung dort aber muß sich jetzt auch hier ausdrücken. Um das an einem Beispiel zu erläutern: Der Bedingtverkehr konnte eine allgemeine, den gesamten Buchhandel beherrschende Einrichtung sein, solange er für fast jedes Buch paßte. Heute gibt es Literatur, die auch künftig nicht ohne Bedingtverkehr auskommen wird, andere aber, für die er allseitig abgelehnt wird. Vermutlich wird deshalb heute eine Regelung des Bedingtverkehrs für den Gesamtbuchhandel und für alle Buchware ohne Einschränkung kaum gefunden noch durchgeführt werden können. An eine kollektive Regelung dürfte vielmehr nur für das in Frage kommende, entsprechend abzugrenzende Gebiet zu denken sein. In diesem Sinne wird aber wohl ganz allgemein auf allen Gebieten vorgegangen werden müssen. Nächste Aufgabe ist es dabei, das spezielle Gebiet klar herauszuschälen, auf dem in erster Linie organisierte Ordnung geschaffen werden muß.

Nachdem im 18. Jahrhundert die ursprüngliche Genossenschaft der Change-Händler durch die Individualisten des Merkantilismus, Contant Händler wie Nachdrucker, gesprengt war, konstituierte sich vor 100 Jahren im Börsenverein die Genossenschaft der Meßbesucher zur Regelung des Meßabrechnungsverkehrs. Aus dieser Form hat sich der Börsenverein durch die Krönische Reform gewandelt in die Genossenschaft des vertreibenden Buchhandels, wie ich es einmal nennen möchte (und ich spreche mit alledem selbstverständlich nur meine persönliche Ansicht aus). Das bedeutete aber keineswegs etwa die Umwandlung des Börsenvereins in eine Sortimentorganisation. Der Gegensatz — und zwar wirklich ein »Gegen-satz« — zwischen Sortiment und Verlag spielte für jene Epoche im Grunde überhaupt keine Rolle. Es gab für den Börsenverein nur Buchhändler. Aber die Buchhandelsorganisation dieses Börsenvereins, wie sie nach der im Zeichen »Schutz des Ladenpreises gegen Schleuderei« durchgeführten Reform in der Ordnung des Verkehrs der Buchhändler untereinander und mit dem Publikum zum Ausdruck kam, betraf eben lediglich den Buchvertrieb. In die Herstellungssphäre auch nur im geringsten überzugreifen, war bewußt ängstlichst vermieden. Die Schleuderer der Krönischen Zeit saßen auch in erster Linie in den Reihen des Sortiments. Die Reform erbrachte tatsächlich nur die organisierte Solidarität des vertreibenden Buchhändlers. Soweit die Verleger sich unmittelbar am Vertrieb beteiligten, zählten sie einfach mit darunter. Daß sie die Notwendigkeit der Solidarität des vertreibenden Buchhandels bejahten und sich dafür praktisch einsetzten, gab der neuen Organisation erst das Rückgrat. Die Nachwirkung der Reform war aber, daß das solidarische Sortiment erst von jetzt an eigentlich als geschlossene Gruppe stärker hervortreten und sich seiner Besonderheit mehr und mehr bewußt zu werden begann. Umgekehrt führte die Tatsache, daß das Sortiment für die Erhaltung seiner Solidarität von der Unterstützung der Hersteller abhängig blieb, zu einer Verdeutlichung der Bedeutung des Verlags. Das Desinteressement des Börsenvereins an der reinen Herstellungssphäre führte überdies zur besonderen Organisierung des Verlags in sich. Zwar enthält sich auch heute

noch der Verlegerverein jeder bereinmäßigen Beeinflussung der reinen Herstellungssphäre; aber das bloße Vorhandensein einer eigenen Verlegerorganisation, kontrastiert später durch die Gilde als ausgesprochene Sortimentorganisation, verdeutlichte eben naturgemäß das Nebeneinander von Verlag und Sortiment im Gegensatz zur zusammengefaßten Einheit der Buchhändler im Börsenverein.

So sind die neuen Fronten allmählich gegeneinander aufmarschiert. Eine Zeitlang wollte es scheinen, als ob es zum Kampf kommen müßte und als ob ein Einschwenken zur Wiederherstellung einer gemeinsamen Front nicht mehr möglich sein werde. Gerade das abgelassene Jahr hat gezeigt, daß dies ein Irrtum war und überwunden ist. Die Verschärfung der Lage hatte der Teuerungszuschlag gebracht. Er war aber eine Episode und traf den Kern der Sache nur mittelbar. Hätte er keine Episode bleiben und bis zur letzten Konsequenz durchgeführt werden sollen, so wäre das Ladenpreisprinzip alter Observanz unter ihm zusammengebrochen. Daran wagte man sich aber doch noch nicht. Der Ladenpreis ist vielmehr heute wieder mehr denn je der Eckstein der ganzen buchhändlerischen Organisationsidee. Sein Schutz und die darauf und dazu aufgebaute Solidarität des Sortiments soll unangetastet bleiben. Dafür bleibt zunächst einmal die gemeinsame Front die alte. Als Kardinalfrage stellt sich aber immer deutlicher die heraus, ob dieses solidarisch organisierte Sortiment für den gesamten oder wenigstens den organisierten Verlag das alleinige oder mindestens hauptsächlichste Vertriebsinstrument sein oder ob ein vielleicht immer größer werdender Teil des Buchvertriebs sich unter Umgehung und Ausschaltung dieses Sortiments vollziehen soll. Die Frage wird angesichts der Unterkonsumtion unserer Zeit immer brennender, je ungeheurer die Bucherzeugung anschwillt und je mehr deshalb der Hersteller unmittelbar an den Verbraucher heran will und selber den Vertrieb seiner Erzeugung in die Hand nimmt. Aber nicht nur der direkte Vertrieb des Verlags ist Konkurrenz für das Sortiment. Gefährlicher vielleicht ist noch der Buchhandel, der sich auf eigene Faust in Verbraucherkreisen aufmacht, jene Buchgemeinschaften verschiedenster Art. Sie sind auch dem zünftigen Verlag Konkurrenz. Jedes Buch, das sie herstellen und absetzen, nimmt einem des zünftigen Verlags den Platz weg und schädigt so diesen als Hersteller genau so wie das zünftige Sortiment durch Kürzung des Umsatzes. So finden sich schon hier die Fronten des Berufsbuchhandels rasch wieder zusammen. Es kommt hinzu, daß ja doch die einzelnen Verleger im direkten Vertrieb ihrer Erzeugnisse sehr bald aufs allerschwerste als Konkurrenten aufeinanderstoßen. Schon sind Anzeichen dafür vorhanden, daß dort, wo diese Verhältnisse bereits besonders zugespitzt sind, die Geneigtheit zur Verständigung und zu organisiertem Zusammenschluß wächst. Ein so organisierter Verlag dürfte aber wohl auch ein besserer Vertragspartner des solidarisch organisierten Sortiments werden. Man möchte vermuten und hoffen, daß in diesem Sinne der Begriff der Mitgliedschaft im Börsenverein als der Spitzenorganisation des deutschen Buchhandels wieder lebendigeren Inhalt gewinnt, daß die Einheit und Einigkeit des organisierten Buchhandels allen Außenseitern gegenüber ihm die Kraft gibt, sich zu behaupten, und daß sich auf dieser Grundlage auch innerhalb der Organisation die Reformen durchführen lassen, die notwendig scheinen.

Freilich wird gerade dabei eben jener oben angedeuteten stärkeren Differenziertheit des heutigen Buchhandels entsprechend Rechnung getragen werden müssen. Vermutlich wird die Lösung nicht in einer einzigen, umfassenden Ordnung zu finden sein. Es dürfte vielmehr eher eine größere Zahl sich ergänzender Teilmaßnahmen auf den verschiedenen Gebieten für sich nötig werden. Das ist mühsamer, aber man darf nicht davor zurückschrecken, wenn der Erfolg nur so zu erzielen ist, während jeder Versuch einer scheinbar bequemeren Gewaltlösung nur den Topf in Scherben zu schlagen drohte. Die so klägliche Rabattfrage ist dafür vielleicht das lehrreichste Beispiel. Wenn eine einfache Kollektivregelung schematisch für den gesamten Buchhandel abgelehnt wird, so geschieht das sicherlich nur in dem richtigen Gefühl, daß das den Dingen Gewalt antun heißt. Die viel-