

hat, zu wachsen pflegt, sind wir im Gegensatz zur Vorkriegszeit anderen Völkern — vor allem den slavischen — gegenüber stark ins Hintertreffen geraten. Und dies mag auch ein Beleg für das Gesagte sein.) Bei allem Fleiß, allem Idealismus, aller Himmelsstärmerie, aller Verachtung der Rückständigkeit der Herren Kollegen — das Arbeitsfeld des Sortimenters und damit sein Umsatz und damit sein Geschäftsertragnis müssen relativ beschränkt bleiben. Wenn dies bestritten wird, wie könnte man es erklären, daß wohl kaum ein Sortimenter bloß durch seinen Handel mit neuen Büchern ein reicher Mann geworden ist, ganz im Gegensatz zu so manchem von den oben zitierten Kaufleuten, die ihr Geschäft als Nachbarn der Buchhandlung betreiben? Und ebenso geht es diesbezüglich — mit verschwindenden Ausnahmen — auch alten Firmen, trotzdem es wohl nicht verwegen ist zu sagen, ja beinahe eine Selbstverständlichkeit sein müßte, daß ein Geschäft, das durch zwei bis drei Generationen in sachverständiger Weise betrieben worden ist, gar nicht umhin könnte, seinen Inhaber zu einem wohlhabenden Manne zu machen.

Und nun kommt für unsere Zeiten der katastrophal wirkende Einfluß unserer Verarmung hinzu, die doch in erster Linie gerade die bücherkaufenden Kreise betroffen und deren Zahl weit mehr als dezimiert hat. Ich war erstaunt, in einem vor kurzem im Börsenblatt veröffentlichten Artikel von Herrn Dr. Dieckrichs zu lesen, daß unsere Kaufkraft um etwa ein Viertel gesunken wäre. Welch ein Optimismus, der mir ebenso unbegreiflich ist wie jener, der aus einem jüngst veröffentlichten Ausspruch unseres Außenministers strahlte, der da tröstend sagte, daß unser Export nur auf 40% zurückgegangen wäre.

Feststehend ist also das ruindöse Verhältnis zwischen der Zahl der jetzt existierenden Sortimenter und der der Bücher-Käufer. Und einzig und allein ist jener Rat ehrlich, der auf das entschiedenste vor Zuzug warnt. Was aber ist denjenigen Ladenbuchhändlern zu raten, die diesen Beruf schon ergriffen haben und deren ungeheure Mehrzahl sich mühsam von einem Weichnachten bis zum andern durchstretet, und die alle errungenen Verbesserungen dadurch sabotierten, daß sie sich zu stark vermehrt haben? Wieviel gesünder für alle Beteiligten ist da — nebenbei bemerkt — das schwedische System, das sortimenterliche Neugründungen der Genehmigung des schwedischen Verlegervereins insofern unterstellt, als nur einem von letzterem zugelassenen Buchhändler Kredit und genügender Rabatt eingeräumt wird!

Ich habe kurz skizziert, daß alle bisher gemachten Anstrengungen kaum von Erfolg begleitet waren. Aber ein Vorschlag ist merkwürdigerweise — soweit ich mich erinnere — nicht gemacht worden: das ist der des Zusammenschlusses. Andere Berufe, wenn es ihnen schlecht geht, gründen Kartelle, Syndikate, Truste. Die Eigenart des Buches und des sortimenterlichen Berufes schließt einen solchen Ausweg aus. Was aber im Großen undurchführbar scheint, ist das wirklich im Kleinen nicht möglich? Können sich nicht 2—3 Ladenbuchhändler, die in der gleichen Gegend einer Stadt wohnen, zusammentun, sich vereinigen und auf gemeinsamer Basis ihr Geschäft nur in einem einzigen Geschäftslokal betreiben? Es springt in die Augen, was an Miete, Personal, Zinsen, Beleuchtung, Telephon, Kellame- und Werbespesen usw. erspart, was an gemeinsamem Bezug von Partien gewonnen werden könnte. Dieser Vorschlag wird nicht so sehr befremden, wenn man in Betracht zieht, was in dieser Beziehung schon in anderen Zweigen des Buchhandels geschehen ist. Ich erinnere nur an *Koehler & Volkmann*, also an den großen und engen Zusammenschluß einer Zahl Leipziger Kommissionäre, durchweg alter Firmen von gutem Klange, von welchem ein Nutzenstehender den Eindruck hat, daß er den einzelnen Geschäften zum Vorteil gereicht und ihnen über schlechte Zeiten hinweggeholfen hat. Und wenn man vielleicht einwenden mag, daß es sich bei dieser Art von Geschäftsbetrieb um einen solchen handelt, der eigentlich mehr kaufmännischer und weniger buchhändlerischer Art ist, dessen Großzügigkeit also vorteilhaft abstecken kann von jener Begrenztheit, die beinahe eine Besonderheit des deutschen Buchhändlers ist — kennt nicht ebenfalls der Verlag einen solchen Zusammenschluß? Der geniale Dr. de Gruyter hat doch fünf hochbedeutende Firmen, von denen jede ein Stück Buchhandelsgeschichte darstellt, unter einer neuen Firma vereinigt, Geschäfte, die sich nicht ein-

mal an ein und demselben Ort befanden. Und er hat es schließlich zustandegebracht, daß diese alten Häuser sich — unter Aufgabe eines zuerst gewählten unerfreulichen Sammelnamens — unter seinem eigenen Namen, den bis dahin keine buchhändlerische Gloriole umstrahlt hatte, zusammengefunden haben. Aber noch weiter: Wir erleben sogar den Zusammenschluß verschiedener Buchhandels-Sparten. Das Haus *Julius Springer*, das heute wohl der bedeutendste wissenschaftliche Verlag der ganzen Erde geworden ist, hat sich mit Firmen verschmolzen, die nicht bloß Sortiment, sondern sogar Antiquariat trieben. In gleicher Weise handelte auch die große Firma *Urban & Schwarzenberg*. Und gerade diese letztere Art der Zusammenfassung halte ich für glücklich und nachahmenswert, die also, daß ein spezialisierter Verlag sich mit einem Antiquariat seiner eigenen Richtung zusammentut. Die außerordentlichen Vorteile für beide Teile zu schildern, möge künftigen Ausführungen vorbehalten bleiben. Der entgegengesetzte Weg ist nun ja nichts Neues, der nämlich, daß aus einem Spezialantiquariat ein Verlag gleicher Richtung herausgewachsen ist. Ich bin diesen Weg selbst gegangen, und meine Erfahrungen mögen beachtlich sein. Als mein Antiquariat mich zu sehr in Anspruch nahm, entschloß ich mich vor vielen Jahren kurzerhand und allerdings blutenden Herzens, meinen Verlag abzustößeln. Aber es dauerte nicht lange, und fast zwangsläufig trieb es mich, ihn wieder in noch weit größerem Umfange aufzubauen. Zu stark, zu häufig sind die Mahnungen an den Antiquar, verlegerisch zu wirken. Einer meiner Spezialkollegen, ein kenntnisreicher und kluger Mann, hat einmal geschrieben, daß der beste Verleger der Antiquar wäre. Er ist es auch tatsächlich, da er besser als sonst ein Buchhändler weiß, was fehlt, was und vor allem in welchem Ausmaße etwas begehrt wird, und — dieses nicht zuletzt — wovon zuviel da ist; denn nicht jedes vergriffene Buch ist selten und, was allzuleicht vergessen wird, begehrt. Und nicht der Laden des Sortimenters ist es, in dem meiner Ansicht nach der Jüngling lernen sollte, der einmal Verleger werden will — wie dies so häufig geschieht —, sondern der des Antiquars. Das Ideal einer Symbiose im wissenschaftlichen Buchhandel wäre also eine Fusion zwischen gleichgerichtetem Verlag und Antiquariat, vereinigt in allen möglichen Beziehungen und sich gegenseitig befruchtend, aber unter getrennter sachmännischer Leitung; denn kein menschliches Gehirn kann auf die Dauer beiden so verschiedenen Sparten und deren Anforderungen ganz genügen.

Weit näher liegend und in gewisser Beziehung weniger kompliziert und sicher für die Beteiligten vorteilhaft bleibt natürlich auch eine Fusion zwischen gleichgerichteten Antiquariaten. Ganz besonders mag das gelten für die bibliophilen Antiquariate, die im Gegensatz zu den wissenschaftlichen nach dem Kriege in den buchhändlerischen Zentren in unglaublicher Zahl aufgeschossen sind und die sich gegenseitig Luft und Licht nehmen. Kleine Versuche in dieser Richtung sind ja schon gemacht worden.

Es ist klar, daß, wenn Fusionen etwas Einfaches, quasi in der Luft Liegendes wären, ich mir nicht schmeicheln dürfte, der Erste zu sein, der sie an dieser Stelle anregt. Etwaige Schäden für die Allgemeinheit, die aus diesen erwachsen könnten, dürfen uns an dieser Stelle, an der wir uns vorerst nicht mit den Interessen des Publikums zu befassen haben, nicht beschäftigen. Daß aber beträchtliche Nachteile ideeller Art mit jeder Beschränkung des eigenen Willens, die nun einmal eine Zusammenarbeit verlangt, verknüpft sein müssen, braucht nicht in einer Zeit hervorgehoben zu werden, die mehr als früher dem Leitsatz huldigt: »Höchstes Glück der Erdenkinder sei nur die Persönlichkeit«. Weit bedenklicher aber als diese und ähnliche Nachteile ist eine andere Schwierigkeit, die sich der Durchführbarkeit von Zusammenschlüssen entgegenstellt und die begründet ist in der Mentalität des Durchschnitts-Buchhändlers. Was so ein richtiger Buchknecht ist, der ist immer ein Eigenbrödlar. Je mehr er seinen Beruf nicht von der rein kaufmännischen Seite auffaßt, desto mehr ist er überzeugt, daß es nur seine eigenen Ideen sind, die zum Ziele führen können; desto mehr ist er abgeneigt, Konzessionen nach irgendeiner Richtung hin zu machen. Er sagt sich mit Recht, daß es kaum einen kaufmännischen Beruf gibt, der so persönlich ist wie der seine, der in gleichem Maße auf den zwei Augen des Chefs beruht; und er ist infolgedessen überzeugt — das zwar nicht immer