

ist mehr oder weniger genötigt, dem Geschmack einer möglichst breiten Käuferschicht zu folgen. So bietet die Mehrzahl der Sortimente in fast allen Städten notwendigerweise die gleichen jeweils erfolgreichen Neuigkeiten an, und ihre Schaufenster unterscheiden sich hinsichtlich dessen, was darin ausgestellt liegt, nur wenig voneinander. Das sind Verhältnisse, die man in den 80er Jahren bei weitem nicht in diesem Maße gekannt hat; sie sind eine Folge der Kartellierung.

Dabei gibt es sicherlich kaum in einer anderen Branche so glänzende Einkaufsmöglichkeiten wie gegenwärtig im Buchhandel, wo der Verlag infolge jahrelanger Überproduktion und erheblicher Geldschwierigkeiten zu jedem nur möglichen Preise seine überfüllten Lager mit nicht mehr aktueller, aber wertvoller Literatur vergeblich zu räumen sucht. Würden bei freier Preisgestaltung für den tüchtigen Sortimenter hier nicht beachtliche Verdienstmöglichkeiten liegen? Könnte er alsdann nicht wirklich »konkurrenzlos« verkaufen und sein Geschäft über den bisherigen Raum hinaus erheblich erweitern?! Ich bin überzeugt, daß er als freier Kaufmann besser und zweckmäßiger ohne Vorschriften handeln wird, als wenn man seine Selbständigkeit, wie es in dem Börsenblattartikel vorgeschlagen wurde, dadurch einengt, daß man Mengenpreistabatte einführt und die Verkaufsordnung durch eine Differenzierung der Ladenpreisgeltung noch kompliziert. Da die Absatzverhältnisse nicht nur für die verschiedenen Literaturgattungen, sondern auch für das einzelne Werk sehr unterschiedlich sind, so ist zu bezweifeln, ob sich eine derartige Differenzierung praktisch überhaupt durchführen ließe. — Es ist ein gar nicht zu überschätzender schwerer Mißstand, daß das Sortiment als wichtigster und größter buchhändlerischer Vertriebsapparat für die so dringliche Verwertung der riesig angeschwollenen Lagerbestände des deutschen Verlags zwangsläufig fast ganz ausscheidet. Hier liegt eine wesentliche Ursache der schweren Krise, und der gesamte Buchhandel hat ein dringendes Interesse daran, das Sortiment für diese seine Aufgabe durch die Beseitigung der bestehenden Hemmnisse erstarren zu lassen.

Will man die Zweckmäßigkeit des Systems der festen Ladenpreise für das Sortiment beurteilen, so erscheinen mir demnach folgende Fragen von Wichtigkeit: Ist es richtig, wie die Sortimenter behaupteten, die in den 80er Jahren sich gegen eine Kartellierung erklärten, daß die Weiterentwicklung der damals aufkommenden großen Spezialgeschäfte, die von einzelnen wissenschaftlichen Werken nicht selten ein Zehntel und ein Fünftel der jeweiligen Gesamtauflage absetzten und bei einem tatsächlichen Aufschlag von nur etwa 25 Prozent auf den Einkaufspreis ihr Geschäft wesentlich erweitern und zu Wohlstand gelangen konnten, durch die Einführung fester Ladenpreise unterdrückt worden ist? Ist ihr Umsatz und damit auch ihr Jahresverdienst tatsächlich stark zurückgegangen, obwohl der Bruttogewinn sich seitdem mehr als verdoppelt hat? Trifft es zu, daß das System der festen Ladenpreise die Aktivität des Sortimenters unterbunden und seine kaufmännischen Fähigkeiten untergraben hat, und ist dadurch ein Gegensatz zum Verlag entstanden, der dem gesamten Gewerbe zum Schaden gereicht?

Von Seiten des Verlegers hat das Sortiment bei einer Aufhebung der Ladenpreise keine Konkurrenz zu befürchten. Eine ständig weitergehende Arbeitsteilung kennzeichnet wie kaum ein anderes Prinzip den Entwicklungsgang der modernen Wirtschaft. Allein die künstliche Schwächung und das, wie angedeutet, zwangsläufig erfolgte »Versagen des Sortiments« als Vertriebsapparat hat den Verlag zur Angliederung von Versandabteilungen veranlaßt. Ebenjowenig wie ein wissenschaftlicher Verleger vor fünfzig Jahren es gewagt hätte, den Händler, der ihm ein Zehntel der Auflage abnahm, durch eine kleinliche Konkurrenz zu schädigen, so würde das meiner Überzeugung auch in Zukunft nicht geschehen. Die Einmischung des Verlags in den Einzelhandel ist ein Krankheitsphänomen, nicht aber ein Problem für einen gesunden Buchhandel, den wir alle für die Zukunft wünschen. Aus der natürlichen Interessengemeinschaft des Produzenten und Händlers heraus werden zudem einige von meinem Kritiker gesehene Vorfragen für die Praxis gegenstandslos. Ich möchte das Gegenteil von dem glauben, was er annimmt: Nicht der Verlag kann

nach einer Aufhebung der Ladenpreisverpflichtung zu einer Gefahr für die Preisbildung des Sortiments werden, sondern eher umgekehrt das alsdann mögliche Entstehen von Sortimenter-Großbetrieben für den Verlag.

Freilich würden sich bald, wie der Börsenblattartikel vorausieht, ähnlich wie im Antiquariat, Normalpreise herausbilden. Das Entscheidende liegt aber darin, daß diese nun beweglich den Schwankungen der Konjunktur folgen und so verhindern könnten, daß der Konjunkturabstieg zu einer chronischen Krise ausartet. Und außerdem kann der einzelne Händler nun die Preisgestaltung in den Dienst seiner Vertriebspolitik stellen. Gegenüber den herrschenden Verhältnissen ist das ein außerordentlicher und grundlegender Unterschied.

Nachdem der deutsche Buchhandel 350 Jahre lang bis 1887 ohne festes Ladenpreissystem ausgekommen ist, und da auch das Antiquariat offensichtlich sehr wohl ohne dieses auskommt, so vermag ich nicht zu sehen, welche technischen Schwierigkeiten sich nach Aufhebung des Ladenpreiszwanges ergeben könnten, die sich nicht leicht aus der Praxis heraus selber lösen würden oder sich nicht zwanglos mit bloßem gesunden Menschenverstand beseitigen ließen. Im allgemeinen wird doch kaum jemand das Empfinden haben, »womöglich den Dummen zu spielen« und dem Verkäufer »nicht genug abgehandelt« zu haben, wenn er etwa eine Krawatte kauft, für die der Fabrikant dem Händler keinen festen Verkaufspreis vorgeschrieben hat. Denn das Feilschen ist zwar im Orient üblich, aber in deutschen Geschäften pflegt man das meines Wissens nicht zu tun.

Schwerer als das Sortiment leidet unter dem Druck der gegenwärtigen Krise der Verlagsbuchhandel, und zwar besonders stark die sogenannten kulturellen Verleger schöngeistiger und wissenschaftlicher Literatur. Auch bei sehr angesehenen und großen Häusern und gerade bei ihnen sind die Verhältnisse äußerst schwierig geworden. Als wesentliche Ursache dafür ist auch schon von anderer Seite häufiger auf die Überproduktion hingewiesen worden. Von Außenstehenden wird die Tatsache, daß Deutschland mit jährlich über 36 000 Druckerzeugnissen — wobei die zahlreichen Publikationen von Behörden und Universitäten sowie andere nicht vom Buchhandel vertriebenen Druckschriften nicht mitgezählt sind — alle anderen Staaten weit hinter sich läßt, gern als äußeres Zeichen der Blüte und des glänzenden Erfolges betrachtet. Der Praktiker aber spürt nur allzu deutlich an der niedrigen durchschnittlichen Auflagenhöhe besonders der wissenschaftlichen Literatur und an den Schwierigkeiten des Absatzes, die durch zahlreiche Konkurrenz Ausgaben verursacht werden — bei Schoffels »Eckehard« waren es nicht weniger als drei- unddreißig —, daß hier das Kardinalübel liegt, das wie kein anderes die Produktions- und Absatzbedingungen des deutschen Verlagsbuchhandels erschwert. Die Vereinigten Staaten veröffentlichen bei einer Bevölkerung von über 120 Millionen weniger als jährlich zehntausend Druckschriften. England hat den großen Vorteil, in einer Weltsprache zu drucken und zu seinem engeren Absatzgebiet die Dominions und die Vereinigten Staaten zu zählen. Trotzdem ediert es weniger als dreizehntausend Neuerscheinungen im Jahr. Das Mißverhältnis Deutschlands zu dieser Produktion ist um so auffälliger, als die Vermehrung einseitig zugunsten einer leichten Tagesliteratur und überflüssiger Konkurrenz Ausgaben von Lehrbüchern und anderen Nutzwerken geht, während gleichzeitig die Verluste des Verlags bei der Drucklegung wissenschaftlich wertvoller Monographien um so häufiger werden, sodaß diese ohne Zuschüsse der Autoren oder Dritter häufig gar nicht veröffentlicht werden können. Es ist zweifellos kein normaler Zustand, wenn der Verlag die Drucklegung wenigstens der unbestritten wichtigen wissenschaftlichen Werke der Nation nicht aus eigener Kraft und nicht mit ausreichendem Verdienst zu bewerkstelligen vermag.

Ich habe in meiner Arbeit nachzuweisen versucht und bisher keinen Widerspruch gefunden, daß der Bedingtverkehr und später das Ladenpreissystem diese Lage ursächlich herbeigeführt haben. Bereits der Buchhändler Emil Strauß hat vor 25 Jahren auf diese Zusammenhänge hingewiesen. Er erkannte richtig, daß durch die »schiere Unmöglichkeit des Sortiments, für die vor-