

## Redaktioneller Teil

### Erwiderung auf die Denkschrift des Deutschen Verlegervereins zum Sofortprogramm des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

Herr Walther Jäh hat als Erster Vorsteher des Deutschen Verlegervereins namens des Verlagsbuchhandels zu dem Sofortprogramm des Börsenvereins und in Verbindung damit auch zu dem der Deutschen Buchhändlergilde in einer Denkschrift, abgedruckt in den Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins in Nr. 141 des Börsenblattes vom 21. Juni 1933, Stellung genommen. Vielfach ist diese Denkschrift ganz einseitig verlegerisch eingestellt und läßt den Gedanken der buchhändlerischen Arbeitsgemeinschaft vermissen, trägt aber auch dem Gedanken der Erhaltung eines gesunden Buchhändlerstandes im Interesse des Volksaufbaues so wenig Rechnung, daß sie nicht unwidersprochen bleiben darf.

Herr Jäh ist der Ansicht, daß der »Gemeinnutz« nur gewahrt werden kann, »wenn alle Wünsche und Forderungen genau gegeneinander abgewogen werden und die Entscheidung von einem übergeordneten Gesichtspunkte aus gefällt wird«. Dem ist zu entgegen, daß dieser übergeordnete Gesichtspunkt immer nur der sein kann, zu entscheiden, welche Aufgabe das deutsche Buch und seine Verbreitung im Rahmen der Volkswirtschaft und des Staatsganzen zu erfüllen haben, und ob diese Erfüllung durch einen gesunden oder durch einen kranken Buchhandel besser möglich ist. Kommt man zu der Überzeugung, daß die bisherige Gemeinschaftsarbeit von Verlag und Sortiment, aber auch die bisherigen Konkurrenzmethoden von Verlag gegen Verlag, Sortiment gegen Sortiment, einwandfrei und die Standesgesundheit garantierend gewesen sind, dann brauchte man gar nichts zu ändern. Ist man aber ehrlich der Ansicht, daß in immer steigendem Maße die Gemeinschaftsarbeit vermisst worden ist und daß dadurch aus einem ehemals angesehenen und gesunden Buchhandel mit gesunden und einwandfreien Vertriebsmethoden ein Gewerbe geworden ist, das nicht von allzu vielen noch als honett bezeichnet wird und deshalb nicht die ihm zustehende Rolle zu spielen vermag, dann hat die Frage von »Gruppeneigenennutz« auf irgendeiner Seite ganz auszuscheiden und man hat sich allein zu fragen, in welcher Form der deutsche Buchhandel, in großer Linie betrachtet, als ehrliches Gewerbe der Volkswirtschaft, dem Staat und der geistigen Entwicklung seiner Bürger am besten zu dienen vermag. Daß der Verlag allein nicht in der Lage ist, seine Produktion in die Millionen von Kanälen zu leiten, deren es bedarf, um jeden deutschen Menschen an das Buch heranzuführen, braucht hier nicht bewiesen zu werden. Der Verlag bedarf eben bekannterweise zahlreicher Vertriebsstellen, die im großen und ganzen das Sortiment stellt, so reichlich stellt, daß vielfach von einer Überfülle des Gewerbes gesprochen wird. Auch der streng wissenschaftliche Verlag ist nicht in der Lage, ohne eine größere Anzahl von auf Vertrieb wissenschaftlicher Literatur eingerichteten Sortimentsbuchhandlungen auszukommen, weil bei ihm die persönliche Vorlage der wissenschaftlichen Literatur, ihre Ansichtsversendung usw. eine fast noch größere Rolle spielt als beim schöngeistigen Verlag. Ist danach die Frage, ob das Sortiment im Interesse der Verbreitung des Buches notwendig ist, zu bejahen, so muß unbedingt der Gesamtbuchhandel dafür einstehen, daß dieser notwendige und wertvolle Verteilungsapparat nicht durch immer wachsende und mutwillig-egoistische Schädigung zerstört wird, gerade von Seiten der Kreise des Buchhandels, die an seiner Erhaltung in erster Linie interessiert sind.

Diese bewußte Schädigung erfährt das Sortiment von Seiten des Verlags in einem Umfang, der schon unzähligen Betrieben des

Sortiments das Leben gekostet hat. Die Direktlieferung des Produzenten an den Konsumenten, im ganzen übrigen Handel als unsolid und gegen die Kaufmannsitten verstößend bekämpft und nach Kräften unterdrückt, blüht im Buchhandel mehr als in irgendeinem Gewerbe. Sie ist nicht, wie es die Denkschrift des Herrn Jäh hinstellen möchte, »aus den natürlichen Bedürfnissen der Bedarfsbefriedigung heraus entwickelt« worden, sondern sie stellt nichts anderes dar als den Wunsch vieler buchhändlerischer Produzenten, das Sortiment zwar für den mühsamen und wenig ergiebigen Kleinvertrieb der Reste einzuspannen, die leichter zu erreichenden Abnehmerkreise aber selbst zu beliefern, dabei den Zwischengewinn des Einzelhandels für sich zu erzielen, außerdem eine Umsatzsteuerstufe zu sparen und so ganz bewußt und durch den dauernden Niedergang des Sortiments erhärtet dieses zu proletarisieren und letzten Endes aufzureiben.

Gilt dies schon für jeden direkten Vertrieb des Verlegers, so in viel schärferer Form für die mannigfachen Arten des unlauteren Wettbewerbs, die sich insbesondere beim wissenschaftlichen Verlag eingebürgert haben. Als solche sind beispielsweise zu nennen

1. Angebot oder Lieferung mit Unterbietung des Ladenpreises.
2. Angebot oder Lieferung mit Ausweitung der Vorschriften der Verkaufsordnung über Sonderpreise usw.
3. Angebot oder Lieferung, bevor der Sortimenter vom Erscheinen unterrichtet ist.
4. Beilage von Prospekten, Bestellkarten usw., mittels derer der Verleger die Anschriften der Sortimenter-Kunden zu erhalten wünscht.
5. Kontosperrung oder Lieferungsverzögerung seitens des Verlegers aus nichtigen Gründen, um die Kundschaft des Sortimenters zu direkter Bestellung zu veranlassen.
6. Zeitschriftenvertrieb direkt oder durch die Post unter voller Umgehung des Sortiments, auch wenn dieses die Abonnenten gewonnen hat.
7. Belieferung von Vereinen, zu deren Propaganda es gehört, den Mitgliedern Bücher billiger zu beschaffen.
8. Belieferung der Autoren des Verlags mit Büchern unter dem Ladenpreis, soweit solche Bücher lediglich als Teile des Honorars zu betrachten sind.

Diese Liste könnte an Hand der Praxis beliebig vergrößert werden.

Derartige unlautere Vertriebsmaßnahmen verwirft auch die Denkschrift des Herrn Jäh mit besonderer Unterstreichung. Auch erklärt die Denkschrift, daß der Deutsche Verlegerverein für Abstellung eintreten wolle. Das ist erfreulich; aber die Mißstände bestehen schon so lange, sind von der Vertretung des Sortiments schon so oft und so scharf gegeißelt worden, haben schon so viel Gremien beschäftigt, sind mit einem Worte so allgemein bekannt und in der Theorie mißbilligt, daß dem theoretischen Tadel die Praxis der rücksichtslosen Bekämpfung längst hätte folgen müssen. Aber weder der Börsenverein noch gar der Deutsche Verlegerverein haben Abhilfe schaffen können, besonders dann nicht, wenn es sich, wie das meist der Fall war, bei den Übertretungen um die angesehensten, größten und mächtigsten Verleger gehandelt hat, die man innerhalb der Fachverbände nicht missen konnte und denen man stets goldene Brücken zu bauen gewillt war, so oft, daß schließlich an die Verfolgungsabsicht von Börsenverein und Verlegerverein niemand mehr glaubte, am wenigsten die Betroffenen selbst.

Weil trotz aller Zusagen die schon viel zu tief eingerissene Unsolidität beim direkten Vertrieb nicht aus der Welt geschafft werden kann, weil die Grenzen zwischen lauterem und unlauterem