

Bergegenwärtigen wir uns darum die jetzige Lage des Ausfuhrbuchhandels! Alle bestehenden Ausfuhrbuchhandlungen sind reine wirtschaftliche Unternehmungen, die bisher den Gesetzen liberaler Wirtschaftsanschauung unterworfen waren und immer noch im gleichen Geiste geleitet werden. Die Ausfuhrunternehmen liefern und verkaufen an außerdeutsche Abnehmer Bücher, die auf dem deutschen Buchmarkt erscheinen, mehr oder minder nur unter dem Warengesichtspunkt; das Buch war und ist noch eine Verdienstmöglichkeit, die ausgenutzt wird, ohne langes Bedenken, ob der Geist des Buches im Auslande für Deutschland wirbt oder nicht. Da alle bisherigen Unternehmungen unter buchhändlerischen Gesichtspunkten aufgezo-gen waren, wurde die Möglichkeit, das deutsche Buch als einen »Träger des nationalen Gesamtbewußtseins« (Radler) im Auslande wirken zu lassen, beschnitten und auf ein Minimum beschränkt. Wir bestreiten nicht, daß einzelne diese Möglichkeit erkannt haben; es ist uns aber unbekannt, daß aus dieser Erkenntnis Folgerungen tatsächlicher Natur gezogen worden wären und darum allein handelt es sich. Nach dem liberalen Grundsatz des »Laissez faire, laissez aller« entwickelte der deutsche Buchhandel — ganz im Gegensatz zum französischen Buchhandel — eine große Anzahl von Ausfuhrunternehmen, die nur durch die Zugehörigkeit zum Börsenverein zusammengehalten wurden; sie arbeiteten, wie oben gesagt, mit dem Buch als einer Verdienstmöglichkeit, ohne gegenseitige Unterstützung, versuchten vielleicht sogar, sich die Kunden abzu-jagen und empfanden ihre engere Kollegenschaft, mit der sie um des »Trägers des nationalen Gesamtbewußtseins« nach außen hätten zusammenarbeiten müssen, im Grunde als eine lästige Konkurrenz. So kam es, daß fast jeder Leipziger Kommissionär seine eigene Auslandsabteilung unterhält, oder aber Beziehungen zu Buchausfuhr-Unternehmen hat. Der Koehler-Volkmar-Konzern führt durch die Auslandsabteilung der Koehler-Volkmar A.-G. & Co. aus, H. Haessel liefert durch Bof' Sortiment nach Rußland und Australien; um Bernhard Hermann & S. C. Schulze gruppiert sich Rudolf Heublein, Leipzig, die G. A. von Halem A.-G. und die ihr nahestehende Deutsche wissenschaftliche Buchhandlung G. C. Hirschfeld A.-G. (beide in Bremen) mit ihrer Zweigniederlassung in Tokio; schließlich ist Carl Emil Krug Vertreter von Max Köhler & Co. G. m. b. H. in Schanghai. Darüber hinaus haben große Buch- und Zeitschriftenverleger im Auslande alle ihre vertretungsberechtigten Beauftragten; so arbeitet die August Scherl G. m. b. H. in Amerika mit der ihr (wahrscheinlich) nahestehenden V. Westermann Co. Inc., New York, zusammen, während die Ullstein A.-G. ihre Alleinvertretung für Zeitschriften und Karl Baedeker die Alleinauslieferung seiner Reiseführer in Frankreich Messageries Hachette, Paris, übertragen haben. Die angeführten Beispiele mögen genügen, um die bisherige Planlosigkeit, die Gefahr des Gegeneinanderarbeitens und des sinnlosen Leerlaufs auf dem Gebiete der deutschen Buch- und Zeitschriftenausfuhr zu beweisen.

Die geschilderte Zersplitterung des Ausfuhrbuchhandels hat aber auch noch einen anderen Nachteil, der sich in der Kreditausnutzung des ausländischen Abnehmers bemerkbar macht. Stellen wir uns einmal auf den Standpunkt des ausländischen Abnehmers K. K. ist dem Börsenverein angeschlossen und in Leipzig durch einen Kommissionär vertreten, der für ihn die üblichen Kommissionsgeschäfte erledigt und vor allen Dingen durch Kreditgewährung die Deckung seines deutschen Buchbedarfs ermöglicht! Ist K. böswillig und bezahlt seine Schulden nicht, so wird sein Vertreter eines Tages über ihn Kreditsperre verhängen, in der Hoffnung, ihn dadurch zur Zahlung bewegen zu können. Ist damit aber K. die Möglichkeit, seinen deutschen Buchbedarf zu decken, genommen worden? Mit nichten! Denn nun besteht die Möglichkeit, Beziehungen zu reinen Ausfuhrunternehmen auszunutzen, die in loser Art bereits unterhalten wurden; dieses Spiel kann er reihum wiederholen. Es ist durchaus keine Seltenheit, daß ausländische Abnehmer bei mehreren Unternehmen gleichzeitig als Käufer auftreten; es besteht — warum eigentlich? — bei den Buchausfuhrunternehmen kein gegenseitiges Warnungs- und Auskunftssystem, wie es der Deutsche Verlegerverein für seine Mitglieder in der Handhabung der Kreditliste pflegt. Ja, der ausländische Abnehmer kann, wie es bei einer uns bekannten Buchhandlung tatsächlich der Fall war, direkt vom Verleger beziehen. Die aufgezählten Möglichkeiten bringen die Gefahr mit sich, daß alle Lieferanten der Reihe nach durch böswillige Abnehmer um den gewährten Kredit geprellt, mindestens aber durch hinausgezögerte Zahlungen in einem großen Zinsverlust geschädigt werden. Denn es besteht für keinen Aussicht oder Möglichkeit, ausstehende Forderungen mit gerichtlicher Hilfe bei seinem ausländischen Abnehmer einzutreiben. Buchhändler des Auslandes beziehen ihren französischen Buchbedarf durch die Auslandsabteilung der Librairie Hachette, durch das Departement Etranger Hachette, Paris; wer hindert sie, nachdem sie alle deutschen Möglichkeiten erschöpft haben,

ihren Buchbedarf durch die Leipziger Filiale des französischen Unternehmens zu decken?

Wir sehen, daß die bisherige Form der deutschen Buchausfuhr in sich mehrere Gefahren trug, die nicht überwunden wurden. Der bisherige Zustand war im Grunde ein Kampf aller Beteiligten gegen alle; dem Abnehmer standen mehrere Möglichkeiten offen, sich seinen Verpflichtungen zu entziehen. Und vor allen Dingen hat der deutsche Ausfuhrbuchhandel in allen Fragen der deutschen Kulturpropaganda vollkommen versagt, er war nicht fähig, dem deutschen Buch durch eine geschlossene Organisation des Vertriebes und der Propaganda genügenden Nachhall und Absatzmöglichkeiten im Auslande zu schaffen. Die grundsätzliche Wandlung unserer politischen Lage, die von dem Glauben ausgeht: »Du bist nichts, dein Volk ist alles!«, zwingt uns zur Überlegung, in welcher Form der Ausfuhrbuchhandel neu aufgebaut werden muß, um seiner nationalpolitischen Aufgabe gerecht zu werden, ohne den Charakter eines Wirtschaftsunternehmens zu verlieren.

Das Beispiel französischer Kulturpropaganda zeigt, daß wenige, zusammengefaßte offiziöse Stellen planvoller, geschickter und erfolgreicher arbeiten als eine Unzahl kleiner Unternehmen. Die Überlegenheit und Kraft französischer Werbung beruht nicht zuletzt auf der Tatsache, daß zwei Organisationen die französische Kulturpropaganda tragen: die Alliance française und die Librairie Hachette mit ihren Abteilungen für Ausfuhr, Zeitschriften usw., Filialen und Generalvertretern in aller Herren Ländern. Das französische Beispiel zwingt uns die Erkenntnis auf, daß eine Zusammenfassung aller bisher zersplitterten deutschen Kräfte notwendig ist; eine Zusammenfassung auf gleichgearteter Grundlage ermöglicht die größeren Erfolge, wahrscheinlich sogar bei gleichbleibenden Kosten. Mit anderen Worten: Wir fordern ein Aufhören des Vielerlei im deutschen Ausfuhrbuchhandel, an die Stelle des Vielerlei trete eine Interessengemeinschaft, Dachgesellschaft, Genossenschaft des deutschen Ausfuhrbuchhandels, oder wie man es nun nennen mag. Wir sind uns bewußt, daß wir mit diesem Vorschlag in ein Wespennest der Interessenten getreten sind; da die Schaffung eines neuen Zustandes im deutschen Ausfuhrbuchhandel eine öffentliche Frage im allgemeinen völkischen Interesse ist, wird eine weitgehende Beteiligung des Reichsministeriums für Volksaufklärung und Propaganda an den Verhandlungen nicht zu umgehen sein. Ja, sie ist sogar notwendig, um eventuelle Widerstände aus liberalen Wirtschaftsanschauungen mit dem Hinweis auf die politische Entwicklung in die Schranken weisen zu können; außerdem verfügen die Vertreter der jungen politischen Macht über Erfahrungen, wie man übersehte Wirtschafts- und Vereinsapparate vereinfacht und zusammenlegt.

In die neue Genossenschaft der deutschen Buchausfuhr werden alle bisherigen Ausfuhrunternehmen als Anteile eingebracht, das Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda sichert sich, da die neue Genossenschaft im Ausland als das deutsche Buchausfuhrunternehmen auftritt, bei den Gründungsverhandlungen eine ausschlaggebende Stellung. Die gesamte deutsche Buchausfuhr geht durch die Vermittlung dieses Unternehmens vor sich, alle deutschen Verleger kündigen in der vertraglich zulässigen Zeit ihren Auslandsvertretern und übertragen das Recht alleiniger Lieferung ihrer Verlagserzeugnisse an die Genossenschaft. Das neue Unternehmen nimmt dadurch jedem deutschen Verleger das ständige Kreditrisiko ab; es darf daher mit Zug und Recht auf Entgegenkommen in der Rabatt- und Zahlungsfrage rechnen. Aus der Spanne zwischen gezahltem Nettopreis, der vom Verleger berechnet wurde, und berechnetem Nettopreis, der dem Kunden belastet wird, ergeben sich, wie es bereits heute bei den Großisten der Fall ist, Teile des Gewinnes. Nach außen hin gerichtet ist das neue Unternehmen für den ausländischen Abnehmer, sofern er dem Börsenverein angeschlossen ist, das Kommissionsgeschäft; für alle übrigen Abnehmer besorgt und liefert er Bücher in der Art des Grosso-Geschäftes. Besonders muß die Frage geprüft werden, ob die bisherigen Kommissions- und Grosso-Verträge zu den Buchhändlern der Tschechoslowakei, Deutschösterreichs und der Schweiz aufrechterhalten werden sollen oder nicht. Außerdem muß überlegt werden, in welcher Form der bisherigen Privatkundschaft z. B. der G. A. von Halem A.-G. in Südamerika, oder des Bof' Sortiment in Rußland, der direkte Bücherbezug ermöglicht werden soll. Das neue Unternehmen soll nach Möglichkeit nur mit Wiederverkäufern arbeiten, es betreibt daher keinen eigenen Verlag und unterhält kein eigenes Antiquariat, obwohl es zur Versorgung antiquarischer Bücher bereit ist und Pakete für Rechnung deutscher Antiquare an ausländische Buchhändler weitergibt. Bei dem Aufbau des neuen Unternehmens können die organisatorischen Erfahrungen der Koehler & Volkmar A.-G. & Co. verwandt werden. Über die Aufgabe der Buchausfuhr auf Bestellung erstehen aber