

Daß es unfair ist, wenn ein Lieferant seinem Kunden Konkurrenz macht, wird niemand bestreiten wollen. Und wer einen Andern der Pflichtverletzung anklagt, darf diesem nicht gleichzeitig die Pflichterfüllung erschweren oder gar unmöglich machen. Hat aber der Verlag, als er das »Versagen« des Sortimenters festzustellen begann, alles getan, um dem lieben »feindlichen« Bruder wieder zu gutem Funktionieren zu verhelfen? Gewiß, der andere begann zu »rätsonieren« und zu schimpfen, anstatt zu arbeiten und Reformen durchzuführen, die beiden Teilen gerecht wurden und an die große Berufspflicht dem Volke gegenüber dachten. Und heute könnten tatsächlich viele Verlage — vor allem wissenschaftliche — nicht mehr leben (d. h. dienen), wenn sie nicht direkt ans Publikum lieferten. Beim schöngeistigen Verlag ist es etwas anders, aber man darf demjenigen wohl noch nicht ohne Weiteres Einseitigkeit und mangelnde Berücksichtigung des Gesamtbuchhandels vorwerfen, der die direkten Lieferungen des Verlages trotz allem abgeschafft sehen möchte — wenn dieser gleichzeitig Anregungen zum Ausbau des bisherigen Verbreitungsapparates gibt. Das eine ohne das andere wäre allerdings Unsinn!

Erfolgt aber der Ausbau des Sortimenters-Arbeitsraumes, so wird es möglich sein, die Belieferung des Publikums dem Verlag zu entziehen. Die direkte Werbung des Verlages muß hierdurch nicht berührt werden, zumal wenn — wie in einer Buchhändlerversammlung bereits von offizieller Sortimenterseite zugegeben wurde — dann auch die Rabattsätze für die Lieferung einzelner Exemplare allgemein und nicht unwesentlich herabgesetzt würden. Eine Preissteigerung würde auf diese Weise vermieden. — Wenn heute festgestellt wird, daß das Sortiment sich nicht allen Neuerscheinungen vertreibend widmen könne, so sind daraus nur zwei Schlußfolgerungen möglich: Entweder haben wir zu viel Neuerscheinungen, oder zu wenig, bzw. zu wenig aktive Sortimenters. Beides wird zutreffen. Soweit die Neuerscheinungen nicht abgesetzt werden können (was vorkommen soll), könnte man von einer allgemeinen Überproduktion sprechen (obwohl man dabei nicht die vielleicht zufällig liegenbleibenden Werke als die »Überproduktion« ansehen darf). Soweit aber Neuerscheinungen Käufer ohne Vermittlung des Sortimenters finden, deutet dies darauf hin, daß im Sortiment etwas nicht stimmt, denn immer wieder muß es gesagt werden: Der Vertrieb und Verkauf des Buches ans Publikum sollte nur durch das Sortiment erfolgen! Ist Verteilung und Arbeit des Sortimenters einmal ausgebaut, so wird bei Aufhören der direkten Verlagslieferungen bestimmt kein Umsatzausfall, sondern eine Umsatzsteigerung eintreten!

Der ganze Abschnitt über die Selbsthilfe behandelt die Fragen ständischer Hilfseinrichtungen für Notzeiten einzelner Berufsgenossen als eine selbstverständliche Aufgabe und Pflicht einer Familie oder Sippe. Dadurch, daß das Versicherungswesen in die Form einer berufständischen Zwangsparafasse gebracht werden soll, ist die Garantie dafür gegeben, daß man das Leben nicht zu einem Aufenthalt in einer Versicherungsanstalt machen will. Andererseits aber wird hierdurch dem Staat eine Bürde abgenommen. Dem Faulen und Arbeitsunwilligen wird das Ruhezulassen und ein ungerechtfertigter Versorgungsanspruch entzogen (denn »unter Kollegen« kennt man einander besser, als ein Beamter einen »Antragsteller«). Dem Berufsstand aber wird die Pflicht nachbarlicher Hilfe auferlegt. Sehr deutlich wird dieses beim Beispiel der Arbeitslosigkeit: Wenn der Berufsstand für die Existenz seiner arbeitslosen Kollegen zu sorgen hat, wird er bereitwilliger Arbeitsmöglichkeiten zu beschaffen versuchen, er wird aber auch, wenn das trotz größter Anstrengung nicht möglich ist, freudiger für den Kollegen als für eine anonyme Masse von Arbeitslosen ein finanzielles Opfer bringen. Gerade hier wird die Schicksalsgemeinschaft eines Berufsstandes auf die Probe gestellt. — Daß Schmarotzer an solchen Einrichtungen ausgemerzt werden, wird hierbei auch weniger schwer sein als bei dem bisherigen allgemeinen Versicherungswesen.

Eine regelmäßig in die Hände jedes Berufsgenossen kommende Zeitschrift übt eine ungemein starke, gemeinschaftsbildende Wirkung aus. Darum scheint mir die Schaffung eines einheitlichen, großen Bundesblattes durchaus folgerichtig auf der

Linie des berufständischen Aufbaus zu liegen. Allerdings dürfte das Blatt keinen »amtlichen« Charakter tragen, müßte vielmehr ebenso wie bisher das Börsenblatt die Familienzeitung der Buchhändler sein. — Wenn neben diesem Bundesblatt noch andere Blätter erscheinen, so wird das nicht stören. Wichtig ist, daß das Bundesblatt zu jedem Buchhändler dringt, »seine« Zeitung wird und ihm offensteht. — Aus finanziellen Gründen wird dann wohl der bisherige Anzeigenteil des Börsenblattes gesondert erscheinen und wie bisher den Firmen zugeleitet werden müssen.

B. Das Buchhändlerische.

Überblickt man alle die bisher erörterten Gedanken, so wird deutlich, daß die Bildung eines buchhändlerischen Berufsstandes ebenso wie die Gliederung des ganzen Standes in Gruppen mit festumrissenen Pflichten nicht eine Frage organisatorischer Gleichschaltung, die von heute auf morgen durchgeführt werden kann, sondern eine Erziehungsaufgabe ist. Darum betont auch der Verfasser, daß er kein Aktionsprogramm verschreiben, also nicht reglementieren oder neue einengende Bestimmungen befürworten will. Ebenjowenig wie von einer Regierung ein lebendiger Berufsstand »angeordnet« werden kann (hinter solcher Meinung steckt eine absolut falsche Vorstellung vom Wesen des Staates und des Berufsstandes), dürfen daher auch die Einzelvorschläge des Aufsatzes als Rezepte angesehen werden. Manche könnten ja auch überhaupt erst dann durchgeführt werden, wenn der berufständische Aufbau bereits ein gut Stück gediehen ist.

Prinzipiell ist wichtig, daß alle Maßnahmen sich auf eine obligatorische Statistik des ganzen Berufsstandes stützen sollen. Gewiß kann man nicht alles errechnen, aber rein technische, finanzielle und manuelle Arbeiten lassen sich doch auf diesem Wege vereinfachen, was zu wünschen ist, um die hier sonst unnötig verpufften Kräfte an wichtigerer Stelle einsetzen zu können.

Eine Produktionsüberwachungsstelle müßte sich natürlich vor der Gefahr hüten, daß durch sie gesunder Wettbewerb ausgeschaltet oder daß gar ein unzulängliches Werk nicht durch ein besseres ersetzt werden kann. Nur offensichtliche Nachahmung und offensichtliche Über- bzw. Unterpreise sollen erfaßt werden, und zwar von einer berufständischen Einrichtung.

Bei der Vereinheitlichung des Rabatts wesen müßte die Differenzierung wohl noch etwas weitergehen, als in dem Aufsatz ausgeführt. (Daß allerdings schon eine bestimmte Auflagenhöhe einen bestimmten Rabatt erzwingen soll — eine in Laienkreisen verbreitete Anschauung — ist nicht einzusehen.) Wichtig ist aber ja nur, daß dieser ewige Zankapfel zwischen Verlag und Sortiment verschwinden soll, daß nicht mehr die rührigen Vertreter (sogen. Verkaufsanionen) dem Sortimenter durch das Angebot immer höherer Rabattsätze das schon viel zu große Lager noch mehr füllen und die Initiative des Sortimenters schließlich vom Rabattsatz abhängt. Gerade weil Bucherfolge und Buchabsatz nicht durch besondere Rabatte beeinflusst werden können, weil aber die Insolvenz vieler Sortimente durch zu große Lager und diese durch übermäßigen, sich überschlagenden Rabattanreiz hervorgerufen sind, wäre eine Vereinheitlichung zu begrüßen, zumal hierdurch die Aufmerksamkeit des Sortimenters vom Rabatt weg zum Buchinhalt hingelenkt würde. Und selbst beim wissenschaftlichen Werk (über dessen Inhalt der Verlag den Sortimenter zu unterrichten hat), vor allem aber auch beim populärwissenschaftlichen Buch (neben der schönen Literatur) würden die Vertriebsüberlegungen des Sortimenters nicht mehr durch Rabattfragen gestört, vielmehr gezwungen, vom inneren Wert des Buches auszugehen. (Der innere Wert eines Buches besteht natürlich u. U. in der praktischen Anwendbarkeit, der Brauchbarkeit seines Inhalts.)

Die Unterhaltung von Auslieferungslagern in Leipzig (ev. auch in Stuttgart) ist selbstverständlich eine Rentabilitätsfrage — aber nicht nur für den Verlag, sondern auch für das Sortiment.

Die Erziehung des Publikums in bezug auf die ungesunden, heute aber üblichen Zahlungsgewohnheiten muß natürlich mit ebenjoviel pädagogischer Elastizität als Strenge erfolgen. Sie