

muß aber erfolgen, sonst sind eines Tages nicht nur einige unvernünftige Unternehmen, sondern auch die jetzt noch gesunden Geschäfte ruiniert.

So wie der Ausbau des Sortiments mit allen Kräften des Berufsstandes in Angriff genommen werden muß, hat dieser auch gemeinsam und einheitlich die Werbung für die Gattung »Buch« durchzuführen. Die Werbestelle ist ja schon da, nur weiß man bisher nicht, wen man eigentlich mit der Verantwortung für die Taten (die getan oder nicht getan wurden) bedenken darf. — Daneben aber könnten landschaftliche Werbestellen (etwa der Kreisvereine) unendlich wichtige Arbeit leisten. Zweierlei ist aber hierfür nötig und war bisher wohl nicht immer vorhanden: guter Wille und Kameradschaftlichkeit — daneben verantwortliche und bevollmächtigte Leiter der Werbestellen! — Die in dem Aufsatz erwähnten offiziellen Kataloge, die zweimal im Jahr erscheinen sollten, sind sicher neben der Nationalbibliographie überflüssig, wenn eine gute Werbezeitschrift herausgegeben wird.

Dauerhafte Bucherfolge kann man nicht mit äußerlichen Mitteln erreichen. Die beste Propaganda für das Buch ist das Buch selbst. Wir Buchhändler haben dafür zu sorgen, daß unsere Bücher nicht nur hergestellt und in unseren Läden ausgestellt werden, sondern daß sie in das ganze Volk hineindringen. Nichts darf uns von dieser Aufgabe ablenken. Deshalb müssen wir Ordnung um uns herum — im Buchhändlerhause — haben, und deshalb dürfen wir nicht den Berufsgenossen bekämpfen, sondern müssen mit ihm kameradschaftlich für das Buch kämpfen. Nur der eine Gedanke an unsere berufliche Verpflichtung dem Volk gegenüber darf uns beherrschen, alles andere wird uns dann zufallen.

Hans Köster.

Erst nach einigem Zögern entschlief ich mich, eine Erwiderung auf den Aufsatz, der unter dem obigen Titel im Börsenblatt Nr. 125 vom 1. Juni erschienen ist, niederzuschreiben. Man kämpft nicht gern gegen einen Unbekannten, und mit noch größerem Mißvergnügen stellt man sich in eine Reihe mit einem Unbekannten.

Er würde es bedauern, schreibt er, wenn sein Entwurf nur zerredet und verzerrt würde. Soll diese Bemerkung etwa kommende Kritik schon im vorhinein verdächtig machen? Wer an den Schluß einer zweifellos wohlüberlegten Darlegung den beinahe schon zur stehenden Redensart gewordenen Satz stellt: »Ich bin mir durchaus bewußt, daß alle diese Entwürfe und Anregungen nur . . .«, wer also seinen Namen nicht nennen will und mit dem zuletzt zitierten Vorbehalt etwa kommende Widersprüche mit dem Hinweis abbiegen möchte, daß es sich ja nur um einen sozusagen unverbindlichen Entwurf handle, der wird keine sonderliche Schonung erwarten dürfen.

Zunächst aber eine grundsätzliche Zustimmung: Eine Zusammenfassung aller Buchhändler, der Chefs und der Angestellten, in einem Bund ist ein unbedingt zu erstrebendes Ziel. Die Teilung in Jungbuchhändler und Buchhändler ist im Prinzip richtig. Es muß wieder so werden, daß der Angestellte von heute der Chef von morgen wird, und darum ist die starke Trennung zwischen Chef und Angestellten, die heute besteht, zu mildern. Ihre Aufhebung aber in der Form, wie sie vorgeschlagen wird, ist nicht zu rechtfertigen. Zwar steht dem Risiko des Geschäftsinhabers heute das nicht minder große Risiko der Arbeitslosigkeit des Angestellten gegenüber; trotzdem ist es etwas anderes, ob man ein Unternehmen in freier Verwaltung und als dessen Inhaber und Besitzer leitet oder ob man seine Pflicht mehr oder weniger treu und brav erfüllt und dafür am Ende des Monats sein Gehalt in Empfang nimmt. Es würde dem Führerprinzip widersprechen, wenn man diesen sehr wesentlichen Unterschied durch die vorgeschlagene Regelung aufheben wollte. Das Schicksal des Buchhandels hat nach wie vor in den Händen der Chefs zu bleiben, wobei allerdings darauf zu sehen wäre, daß Aktiengesellschaften und andere anonyme Bildungen der vergangenen Zeit aufgelöst und die wirkliche Verantwortung des schaffenden Unternehmers wieder hergestellt wird. Die Angestelltenschaft hätte in irgendeiner Form eine mitbestimmende Stellung im Gesamtbuchhandel (dagegen nicht im einzelnen Betriebe!) zu erhalten. Wer als Angestellter dieses Verständnis für das alleinige Bestimmungsrecht des Firmeninhabers in seinem

eigenen Betrieb und seine bevorrechtigte Stellung in der gesamten Organisation nicht anerkennt, hat das Wesen des *Mitarbeiter* nicht begriffen.

Wie will z. B. der Verfasser unseres Aufsatzes seine Forderung, daß das Führerprinzip anerkannt werden muß, vereinbaren mit der Festlegung eines Stimmrechts für die Angehörigen des BDB? Warum haben Buchhändler das doppelte Stimmrecht gegenüber »Jungbuchhändlern«? Mit Hilfe welcher Logarithmentafel hat man festgestellt, daß gerade das zweifache Stimmrecht angemessen ist? Warum setzt man nicht ein eineinhalbfaches oder dreifaches Stimmrecht fest? Solche Fragen muß man einmal stellen, um derartig willkürliche Festsetzungen als das festzunageln, was sie sind: Konstruktionen ohne Leben.

Hat der Verfasser, der offenbar Jungbuchhändler ist, so wenig Zutrauen zu der Kraft der Persönlichkeit, daß er nicht sieht, auf welche Weise der einzelne sich in seiner Umwelt durchzusetzen pflegt, nämlich kraft seiner höheren Fähigkeiten und seiner größeren Energie? Ein junger Kopf, mit intuitivem Blick begabt, dabei besonnen und klug, kann mehr sein und mehr leisten als wesentlich ältere. Und ein Mann von sechzig Jahren kann alle Jugendlichen seiner Umgebung an Jugendlichkeit übertreffen. Was soll da das Stimmrecht?! Wenn Jungbuchhändler und Buchhändler in der ständischen Organisation zusammenarbeiten, so werden die einzelnen kleineren Gruppen automatisch in die nächst höhere Gruppe den Mann entsenden, der sich bei ihnen durchgesetzt hat, und es werden andererseits von der Führung des Bundes her für die größeren Bezirke Führer eingesetzt werden, die dann ihrerseits wieder Unterführer ernennen.

Die Kritik hat in erster Linie bei dem Teil »Ordnung« einzusetzen, weil hier einige Meinungen vertreten werden, die sich nicht festsetzen dürfen, die sich aber allzu leicht festsetzen könnten, weil sie den geheimen und sehr verständlichen Wünschen einer Anzahl von Buchhändlern, insbesondere von Sortimentern, entgegenkommen.

Man macht immer wieder die Beobachtung, daß, wenn vom Buchhandel und von den Gegenständen des Buchhandels gesprochen wird, die Erörterungen in allererster Linie, teilweise sogar nur von dem Komplex der »Schönen Literatur« ausgehen. An dieser grundlegend falschen Einstellung krankt ganz zweifellos auch der vorliegende Artikel. Ein Verlag, der Romane und Erzählungen und allenfalls Jugendschriften verlegt, wird gegen viele Vorschläge nicht die gleichen Bedenken vorzubringen brauchen, wie etwa ein wissenschaftlicher Verlag, ein Verlag von Fachbüchern, von populären Werken oder von Bilderbüchern. Aber auch diese Verlage gehören zum Buchhandel, auch ihre Erzeugnisse werden vom Sortiment vertrieben, und aufs Ganze gesehen stellt ihre Produktion einen wirtschaftlich wesentlich bedeutenderen Ausschnitt aus der Gesamtzeugung dar als etwa die schönwissenschaftlichen Werke. Wer aber eine Gesamtplanung für den Buchhandel zur Debatte stellt, hat an den Gesamtbuchhandel zu denken. Wer das nicht tut, der kommt dann auf solche Vorschläge wie etwa den, alle direkten Lieferungen des Verlags an das Publikum verbieten zu wollen und gleichzeitig eine allgemein gültige Rabattstaffelung vorzuschlagen. Das klingt alles so verdammt vernünftig und ist bei näherem Zusehen doch unhaltbar.

Es ist an sich selbstverständlich, daß einem Verbot jeder direkten Lieferung des Verlags ein Verwendungszwang des Sortiments für jedes vom Verlag ausgegebene Buch gegenüberstehen müßte; wie aber das Sortiment sich für alle von allen Verlagen herausgebrachten Bücher verwenden soll, oder wie man etwa Abgrenzungen treffen könnte, wonach dieses Sortiment sich nur für diese Art von Büchern, jenes nur für andere verwenden sollte, das wird nicht gesagt und kann auch nicht gesagt werden. Die Erscheinungen des Büchermarktes sind so verschiedenartig, die einzelnen Werke gehören jedesmal soviel verschiedenen Kategorien an, daß es nur eines offenen Blickes für tatsächliche Gegebenheiten bedarf, um einzusehen, daß das Sortiment sich gar nicht für alle Neuerscheinungen verwenden kann. Aus diesem Grunde sind auch die vielfachen Sprechsaalbeschwerden im Börsenblatt über direkte Lieferungen des Verlags und die darauf folgenden Antworten menschlich begreiflich und aus diesem Grunde wohl auch unvermeidlich, aber sachlich häufig durchaus ungerechtfertigt. Wer wird