

saalartikeln sicherlich mancher Rat und mancher Hinweis verwerten lassen. Aber die Einsicht, daß man es niemals allen recht machen kann, wird sich auch in diesem Falle einmal mehr als richtig erweisen.

Ich möchte in diesem Zusammenhang aber auf die Gefahr hinweisen, daß man auch nicht in den Fehler verfallen soll, es nur einem, d. h. einer Berufsgruppe recht machen zu wollen und darüber alle die vielen anderen, vielleicht ohne Absicht, zu kurz kommen zu lassen. Es ist hiermit das Sortiment gemeint. Der Sortimentsbuchhandel klagt seit Jahr und Tag. Ob er mehr Recht hat zu klagen als etwa der Verlag oder die anderen Vertriebsgruppen des Buchhandels, soll dahingestellt bleiben. Jedenfalls ist nicht immer derjenige der Schwächste, der am meisten klagt. Allgemein kann man wohl sagen, daß es zu allen Zeiten gutgehende Verlagsgeschäfte und gutgehende Sortimentsgeschäfte gegeben hat, und so wird es auch wohl bleiben. Die Wirtschaftsnot hat den Buchhandel wie alle anderen Berufszweige auch ergriffen und dezimiert. Alte Firmen sind zugrunde gegangen, und neue sind mitten in der schlechtesten Zeit zu großer Blüte erwacht. Dieses Auf und Nieder im Wirtschaftsleben ist notwendig und keine noch so perfekte Verkaufsordnung (die, wir wollen den unwahrscheinlichen Fall einmal annehmen, allen Teilen gerecht wird und alle befriedigt) wird etwas daran ändern können, daß in schlechten Wirtschaftszeiten schlechte Resultate erzielt werden und Firmen zugrunde gehen.

Es heißt darum, die Dinge auf den Kopf stellen, wenn man in einem so weitverzweigten Wirtschafts- und Kulturaufbau, wie es der Buchhandel ist, glaubt, alles mit Paragraphen ändern und bessern zu können.

Die Initiative des Einzelnen und die immer neue Möglichkeiten erfinnende Beweglichkeit ist die Voraussetzung und die beste Gewähr für den Fortbestand eines Geschäftes und damit dann auch eines ganzen Standes. Hier liegt der Kernpunkt des ganzen Problems.

Ich möchte nun die Frage erheben, ob die Thesen, die heute aus den Kreisen der Buchhändlergilde und insbesondere von Herrn Ritschmann aufgestellt worden sind, und die darin gipfeln, nach Möglichkeit den gesamten Vertrieb an Büchern und Zeitschriften monopolartig wieder nur und allein auf das Sortiment zurückzuführen, nicht gerade das Gegenteil von dem zur Folge haben werden, was ich als obersten Grundsatz für einen Wiederaufbau des deutschen Buchhandels soeben gekennzeichnet habe. Ich möchte da insbesondere Bezug nehmen auf den Zustand, der von Herrn Ritschmann in seinem Börsenblatt-Artikel vom 1. Juli als der gesunde bezeichnet wurde, der allein den »unlauteren Wettbewerb« der gesamten Verlegerchaft ausschließen würde, also der Zustand, »der mit wenig Ausnahmen bis in die achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts bestanden hat, nämlich, daß der Verleger verlegte und der Sortimentler an den Kunden verkaufte«.

Ich muß offen zugeben, daß dieser Zustand damals wohl ein idealer gewesen sein mag, und daß er heute auch noch als ideal anzusprechen wäre, wenn . . . ; ja, und bei diesem »wenn« sind wir an dem Scheidewege unserer Anschauungen angelangt. Wenn nämlich das Sortiment auch heute noch Repräsentant aller Käuferschichten tatsächlich wäre, sowohl geistig als auch wirtschaftlich gesehen.

Herr Ritschmann möchte die Schuld an der in den letzten Jahrzehnten eingerissenen »unnatürlichen« Gestaltung den großen und rückwärtslosen Verlegern auflegen, die ihre neuen Vertriebsmaßnahmen nur aus egoistischen und wirtschaftlichen Interessen heraus vorgenommen hätten. Wenn dies auf einige der wirklich ganz großen Verlage besonderer Richtung zutreffen mag, so soll man aber nicht mit diesem Argument gleich das ganze Kind mit dem Bade ausschütten. Es sind ja nicht etwa nur die großen Verlage, die gezwungen worden sind, neue Vertriebswege zu suchen; es sind gerade unendlich viele kleine Verlage, Zeitschriftenverlage und Spezialverlage.

Ich möchte die Schuld an der Tatsache, daß sich im Laufe der letzten Jahrzehnte andere, neuere und modernere Vertriebsmethoden im Verlag herausgebildet haben, nicht den Verlegern zuschieben. Ich möchte überhaupt diese Tatsache nicht als eine Schuld bezeichnet wissen. Jeder von diesen Verlegern hat im Interesse der Erhaltung und Erweiterung seines Betriebes nach Wegen gesucht, die ihm sein schweres Brot verdienen helfen sollten. Der Grund für diesen »unnatürlichen« Zustand liegt aber in einer durchaus natürlichen Entwicklung, nämlich in den gesamten wirtschaftlichen und geistigen Veränderungen der seit dem Jahre 1880 inzwischen ins Land gegangenen fünf Jahrzehnte. Ohne auf die gekennzeichneten Auswirkungen dieses halben Jahrhunderts näher eingehen zu brauchen, wird es jedem einsichtigen Fachmann klar sein, daß man weder denen, die neue Wege gesucht und gefunden haben, eine Schuld beimessen kann, noch aber einen Zustand wieder herbeiwünschen sollte, der maßgebend war, bevor eben diese Entwicklung da war. Ich halte es für

geradezu abwegig und völlig unmöglich, heutzutage noch überhaupt den Gedanken zu erwägen, auf eine Vertriebsform der achtziger Jahre zurückzugreifen. Ebenfalls wenig wie die aus diesen fünfzig Jahren langsam entwickelten, anders gearteten »unnatürlichen« Vertriebsmethoden von heute auf morgen etwa aus der Welt zu schaffen sind, ebensowenig wird das Sortiment in der Lage sein, mit dem früher bestandenen »natürlichen« Zustand (angenommen, er würde heute diktatorisch eingeführt werden) nun von heute auf morgen dieselbe Verkauf- und Vertriebskraft zu bilden, wie sie der »unnatürliche« Zustand in den langen Jahrzehnten hervorgebracht hat.

Wenn man mir auch entgegenhalten mag, daß alles nicht so schlimm gemeint sei und daß an einen Rückgriff auf die achtziger Jahre auch nicht gedacht wäre, praktisch ist es aber so, daß, solange das Sortiment nicht in der Lage ist, für alle angefeindeten neuen Vertriebsmethoden eine Kompensation zu schaffen, ein Vakuum entsteht, das der Verlag im ganzen gesehen wirtschaftlich nicht aushalten kann, und das vom Standpunkte des gesamten Buchhandels zu einer Umsatzminderung führen müßte, an der kein Mensch heute ein Interesse haben kann.

Ich möchte auch hier an das große Wort unseres Kanzlers erinnern, daß im Dritten Reich nichts entfernt werden soll, wenn nicht dafür etwas Besseres hingestellt werden kann. Diesen Beweis aber bleibt uns Herr Ritschmann schuldig.

Jeder Verlag in Deutschland, auch der kleinste, hat das allergrößte Interesse an dem Bestand eines gesunden, zahlungskräftigen und rührigen Sortimentes, und wir wollen alle mithelfen, diesen Zustand wieder so schnell als möglich herbeizuführen. Er wird aber nicht herbeigeführt durch Maßnahmen, die ohne Frage einen Rückschritt bedeuten, sondern nur durch vorwärtsdringende Maßnahmen. Und hier müßte die Tätigkeit mit frischem Geist und ungehemmter Kraft einsetzen. Das Sortiment muß sich von Grund auf anders einstellen. Die bisher geübten Vertriebsmethoden müssen den heutigen Bedürfnissen angepaßt werden. Der Kunde darf nicht mehr allein im Laden erwartet werden, er muß aufgesucht und herangeholt werden. Es muß Wandel geschaffen werden darin, daß nur eine bestimmte Schicht Menschen in die Buchhandlungen hineingeht. Auch diese Tatsache wird niemand ableugnen können.

Gewiß sind alle diese Dinge nicht von heute auf morgen zu erreichen. Sie bedürfen einer Gemeinschaftsarbeit aller daran Beteiligten, insbesondere der Sortimentler untereinander. Auch hier sollte nationalsozialistischer Geist endlich Wandel schaffen und nicht jeder nur in dem anderen den Schweinehund sehen. Es müssen Propagandamethoden gefunden werden, die, ohne viel Geld zu kosten, das Publikum ganz allgemein langsam daran gewöhnen, den Buchladen als den Ort anzusehen, wo man Bücher und alles was dazu gehört kauft. Vorschläge hierzu im einzelnen zu machen, würde zu weit führen. Es muß auch hier der Wille richtunggebend sein; dann werden auch die Wege gefunden.

Abschließend möchte ich mich dahin zusammenfassen, daß wir alle im Buchhandel darin einig gehen, nämlich, daß dem Sortiment geholfen werden muß. Nur der Weg, der bisher gezeigt wird, ist offenbar nicht der richtige.

Berlin.

A. Weidemann.

Inhaltsverzeichnis

Bekanntmachungen des Bildungsausschusses des B. V. betr. drei Preisaufgaben, S. 623 / des Vereins Leipziger Kommissionäre betr. Exportvaluta-Erklärung, S. 624 / des Unterstützungsvereins betr. Spende, S. 624.

Artikel:

Bericht über die Hauptversammlung des Buchhändlerverbandes Hannover-Braunschweig, S. 624.

Nationalsozialistische Handwerks-, Handels- und Gewerbeorganisation, S. 625.

Der Buchhandlungs-Gehilfen-Verein zu Leipzig als Jubilar, S. 625.

Prospektwünsche. Von Karl Westhoff, S. 626.

Der deutsche Büchermarkt im Juli 1933. Von L. Schönrod, S. 628.

Wöchentliche Übersicht über geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen, S. 626.

Kleine Mitteilungen S. 629: 50jähr. Bestehen der Fa. Gilhofer & Ranschburg / Buchhandlungs-Gehilfen-Verein zu Leipzig / Verbotene Druckschriften.

Sprechsaal S. 629: Gedanken zur Frage der Neuordnung des Buchhandels. Von A. Weidemann.