

zurechnen vermochte und die Schädlinge jeder Art von sich geschüttelt hat. Armseliger Tor, der noch sich dem Irrtum hingibt, es habe sich dieses und jenes »geändert«, es sei ein System gestürzt worden und ein anderes mit ausgewechseltem Vorzeichen an dessen Stelle getreten! Zum Erbarmen alle, die sich einbilden, man brauche nur dem neuen System sich anzupassen, sich »gleichzuschalten«, und werde dann in schönster beruhigter Ordnung weiterleben! Wer sich von dieser Einstellung noch nicht befreit hat, der muß allmählich sich darüber klar werden, daß er alles, aber auch alles noch vor sich hat.

Es gibt kein Fliesen an Einzelheiten. Es gibt kein Deuteln und Wenden. Es gibt nur — und sie ist keinem erspart — die totale Wandlung von der jämmerlichen Verfahrenheit des Zuvor hinüber zum stolzen und aufrechten Wiederbeginn deutschen Volksdaseins, zu dem Adolf Hitler das Tor mit kühnem Glanz aufgestoßen hat, das aber als Aufgabe, an die unser ganzes Leben zu setzen aller unabdingbare Pflicht bleibt, durchaus noch vor jedem Einzelnen steht. Und wie alle anderen Fragen der Vielgestalt dieses Volkstörpers nur gelöst werden können von der Mitte des Gesamtproblems her, so kann auch die Erneuerung des Buchhandels nur erörtert werden als bescheidenes, aber wichtiges Teilgebiet der totalen Volkserneuerung.

Fragen der Wirtschaft, der Organisation, des Rabattes, Gegensatz zwischen Sortiment und Verlag und Notwendigkeit des einen Teils für den anderen, Werbung und was auch sonst: allen diesen Teilfragen geht eine andere, geht die entscheidende voraus. Die Entscheidungsfrage ist die: Welche Dienste innerhalb des gesamten volklichen Daseins im neuen Deutschland hat der Buchhandel zu erfüllen? Und auf welche Weise erfüllt er diese Dienste, um so zugleich sein Dasein überhaupt zu rechtfertigen und zu behaupten? —

Damit diese Frage nach den Aufgaben des Buchhandels beantwortet werden kann, ist zuvor noch klarzulegen, was Sinn und Gehalt des neuen Deutschland ausmacht. Es sei kurz gesagt: Unterordnung aller Mächte, vornehmlich der Wirtschaft unter das Gesamtwohl des Volkes. Gültigkeit des Lebensgesetzes: Gemeinnutz geht vor Eigennutz! Hingabe und Dienst eines jeden an seiner Stelle und nach dem Maße seiner Fähigkeiten und seines Vermögens zum Wohle und zum Nutzen des deutschen Volkes, wobei gewichtige Bedeutung auch die Weitung des Volksbegriffes im Sinne Hitlers über die wilhelminische Machtstaats- und die weimarische Staatsbürgerdoktrin hinaus erhält: Dienst am Wohle des deutschen Volkes, das schließt alles ein, was deutschen Stammes und deutschen Blutes ist, greift über die politischen Reichsgrenzen weit hinaus und endet dort, wo in Siebenbürgen oder an der Wolga, bei Eupen oder nördlich von Tondern der letzte deutsche Bauer hinterm Pfluge schreitet, wo das jüngste deutsche Kind aus dem Munde der Mutter die ersten Laute deutscher Sprache lernt. Diesem deutschen Volke zugehören, ist Schicksal und Aufgabe. Und in diesem deutschen Volke nach Herkunft, Willen und Beruf Buchhändler zu sein, das verpflichtet zu Dienst und Verantwortung.

Und wie innerhalb dieser neuwerdenden Gemeinschaft des erwachten deutschen Volkes nirgends mehr der eine gegen den andern, Eigennutz gegen Eigennutz stehen kann, so muß auch die buchhändlerische Erneuerung als eine Gemeinschaftsaufgabe des Gesamtbuchhandels begonnen werden. Es ist deshalb falsch, wenn z. B. in der Frage der Rabattierung der schönggeistigen Produktion Spemann von der verlegerischen Produktion ausgeht und danach erklärt: dieser und dieser Prozentsatz ist kalkulatorisch tragbar, also muß das Sortiment damit auskommen. Dieses merkantile Produzentendiktat ist innerhalb der erlebten Schicksalsgemeinschaft des deutschen Volkes unter Hitlers Führung nicht mehr erlaubt. Und das geschliffene Bekenntnis am Schlusse der Spemannschen Denkschrift nützt gar nichts, seine Worte von der Unterordnung des Individuums klingen hohl, und der Fahne des kulturellen Neuaufbaus zum großen von Hitler gewiesenen Ziel fehlt der Wind, der froh daherstiebt und sie knattern läßt, solange er in dieser ersten und grundlegenden Frage der wirtschaftlichen Gesundung vom heiligen Egoismus des Ver-

legers her denkt und nicht vom Lebensgesetz der Gemeinschaft. Die Rabattfrage kann naturgemäß nur angepaßt werden von den Lebensnotwendigkeiten des Sortimentes, weil dieses das letzte Glied in der Kette des Absatzweges und der abhängige Teil ist. Was braucht nach genauester Prüfung seiner Unkosten und Bedürfnisse die Sortimentsbuchhandlung, um existieren und wirken und arbeiten zu können? Die Antwort auf diese Frage muß die Basis geben für die Rabattierung der Verlagslieferung und darauf aufbauend für die verlegerische Kalkulation überhaupt. Das Sortiment ist heute weithin ein notleidender Beruf. Untersuchungen, wie weit dies auf eigenes Schuldkonto und wie weit es auf Konto verlegerischer Fehldisposition zu setzen ist, dürfen als müßig jetzt entfallen. Man kann sagen, das Sortiment sei ein überflüssiger und sterbender Beruf, und damit ablehnen, es noch zu beachten. Dann erwächst aber für den Verlag gemäß seiner Dienstpflicht innerhalb der Volksgemeinschaft und um seiner selbst willen die Aufgabe, an Stelle des verschwindenden Sortimentes neue Vertriebs- und Verbreitungsstellen zu schaffen. Man mag da hin- und herexperimentieren, so viel man mag: zuletzt wird nichts anderes übrig bleiben, als das abgestorbene Sortiment wieder zum Leben zu erwecken. Also wird es besser sein, von vornherein die schwache Lunge des Sortimentes auszuheilen. Es könnte sonst geschehen, daß überm Zusehen und Experimentieren dem Verlag selber die Puste ausgeht, womit weder ihm, noch dem Volke gedient sein kann. Sehr richtig nennt deshalb Spemann auch gleich im ersten Absatz seines Abschnittes »Abhilfe« die Gesundung des Sortimentes erstes Erfordernis. Wie dringend notwendig rascher Beginn dieser Gesundung ist, mögen die nachstehenden Unkostenziffern einer großen schönwissenschaftlichen Buchhandlung, eines der bestfundierte Sortimentsgeschäfte überhaupt, deutlich machen. Es stieg der Anteil der Unkosten am Umsatz von 1929/30: 35,2%, 1930/31: 38,4%, 1931/32: 43,2% bis 1932/33: 43%, während der Durchschnittsrabatt 1932/33 nur 41,6% ergeben hat. Trotz allerschärfster Unkostendrosselung, Personaleinschränkung und mustergültiger Einkaufsdisposition betragen die Gesamtunkosten also hier in einem großen Sortiment, das von Haus aus kapitalkräftig ist und alle nur denkbaren Vorteile günstigen Einkaufs an der Hand hat, im soeben abgeschlossenen Geschäftsjahr 1,4% mehr als der Durchschnittsrabatt, den es erreichen konnte.* Ist nun der schönggeistige Verlag auf die Dauer nur lebensfähig bei einem Durchschnittsrabatt von 40% (diese Ziffer nennt Spemann und sie wird von jedem Einsichtigen als richtig bestätigt werden), so bleibt bei der oben illustrierten Lage des Sortimentes (es handelt sich bei den genannten Zahlen um ein allererstes und liquides Haus; bei 98% der übrigen Sortimenter steht es im Grunde doch schlechter!) nichts anderes übrig, als nachdrücklich und bestimmt die Möglichkeit einer loyalen Rabatterhöhung im wissenschaftlichen Verlag zu prüfen und zur Kräftigung des Sortimentes nach Wegen durchgreifender Umsatzsteigerung zu suchen. Das enorme Anschwellen der Unkostenquote ist ja hauptsächlich eine Folge der Umsatzschrumpfung.

Diese Umsatzsteigerung kann aber — hier liegt einer der entscheidenden Irrtümer der Spemannschen Arbeit — keinesfalls durch so mechanistische und von Haus aus liberalistische Mittel erreicht werden, wie Spemann sie in der »billigen Reichsbuchwoche« zu erkennen wähnt und in dem »Heimisch- und Wohnlichmachen« der Sortimenterräume. Zettel und Schildchen mit der Einladung zum Eintreten »ohne Kaufzwang«, der Aufforderung, »ungestört zu lesen und zu blättern«, lassen einen verblüfft fragen, ob solche »Vorschläge« wirklich ernst gemeint sind. Hat Herr Dr. Spemann jemals persönlich als Verkäufer sich im Sortiment betätigt? Weiß er, was je und stets in Buchhandlungen auch bei »aufmerksamster« Bedienung und ständiger Beobachtung unbezahlt mitgenommen und gestohlen wird? — Die

* Die bestfundierte Firma kann natürlich diesen Zustand nicht lange aushalten. Um so verhängnisvollere Folgen muß ein Vorstoß des Verlages mit dem Ziel der Rabattkürzung gerade im Augenblick einer nach dreijähriger Krise noch anhaltenden Absatzschrumpfung haben.