



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Ruprecht, W.: Vom deutschen Buchhandel.

urn:nbn:de:gbv:46:1-908

er auf die irrenden Brüder herab und fühlt sich hoch erhaben über sie. Und doch sollten gerade in der Jugend solche Gegensätze ausgeglichen werden, der Katholik sollte den Protestanten achten und ehren lernen, und umgekehrt. Wieviel Gelegenheit giebt es, wenn Katholiken und Protestanten friedlich mit einander verkehren, zum Austausch von Ansichten und Meinungen! Bei den Protestanten finden wir oft recht wunderliche Ansichten über das Wesen des Katholizismus, gerade ein gläubiger Katholik könnte da Aufklärung schaffen und mehr nützen, als wenn er sich unnahbar gegen Andersgläubige abschließt. Oder fürchtet man vielleicht, daß der katholische Student im Verkehr mit Protestanten Schiffbruch am Glauben leiden oder schlaffer in der Erfüllung seiner religiösen Pflichten werden könnte? Das wäre ja ein trauriges Armutzeugnis für die katholische Kirche. Im spätern Leben kann er doch nur in den seltensten Fällen diese ausschließliche Stellung beibehalten, da ist er auch auf den Verkehr mit Protestanten angewiesen.

Welchen Zweck haben also schließlich die katholischen Studentenverbindungen, weshalb werden sie von der Presse und der Geistlichkeit so warm empfohlen? Die Antwort hat uns der Zentrumsführer Windthorst in einer Rede, die er bei Gelegenheit einer Versammlung katholischer Verbindungsstudenten gehalten hat, gegeben. Die katholischen Verbindungen sollen die Pflanzstätten künftiger Zentrums männer sein. Ihr Zweck ist, die jungen Leute in der wichtigsten Periode ihrer geistigen Entwicklung unter steter Überwachung durch die ultramontane Geistlichkeit zu halten, sie in festen Vereinen von jeder Berührung mit anders denkenden Genossen und Kreisen abzuschließen, um sie zu willfähigen Werkzeugen ultramontaner Bestrebungen zu erziehen. Das Ergebnis unsrer Betrachtungen ist, daß man das Bestehen solcher Verbindungen mit Rücksicht auf das Wohl des großen Vaterlandes nur beklagen kann.



Dom deutschen Buchhandel.



Es ist für unsre Zeit charakteristisch, daß sie, trotz der Neigung, sich das Gut der Freiheit auf allen Gebieten anzueignen, sich dennoch der Grenzen dieser Freiheit mehr und mehr bewußt wird, die in dem Gegensatze der Gesamtheit und des Einzelnen begründet sind. Die Freiheit des Einzelnen soll an dem Punkte enden, wo sie das Wohl der Gesamtheit verletzt. Aus diesem Gesichtspunkte ist auch die jüngst zu einem gewissen Abschluß gekommene Bewegung im deutschen Buchhandel zu betrachten, welche die Aufrechterhaltung des Ladenpreises der

Bücher, die Bekämpfung der „Schleuderei“ als nächstes Ziel — nicht als Endzweck — erstrebt. Diese Bewegung hat in der Presse, namentlich in der jüdischen, da Israel bekanntlich stets leidet und schreit, wenn man die Ausbeutung der Freiheit in irgend einer Hinsicht beschränkt, große Anfeindung erfahren. Es ist daher wohl gerechtfertigt, die Frage, welche weite Kreise beschäftigt hat und vielfach mißverstanden worden ist, etwas eingehender zu erörtern.

Die Klagen über Preisunterbietung trotz der von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise sind sehr alt, und man hat daraus vielfach den Schluß gezogen, es sei heute damit nicht schlimmer als je und werde immer so bleiben müssen. Dagegen hat mit Recht ein im Jahre 1883*) in dieser Zeitschrift veröffentlichter Aufsatz über „Bewegungen im deutschen Buchhandel“ klar nachgewiesen, wie die Frage erst durch das heute geschaffene Einheitsporto der Post brennend geworden ist. War früher die Preisunterbietung örtlich begrenzt gewesen, so konnte nunmehr die Schleuderei von den durch ihre Lage begünstigten Mittelpunkten Leipzig und Berlin aus über das ganze deutsche Reich frisch und froh betrieben werden. Mag man, wie damals der Verfasser jenes Aufsatzes, mehr die Schäden, welche das Einheitsporto unzweifelhaft auch im Gefolge gehabt hat, als seine Vorzüge betonen, auf alle Fälle müssen wir damit als thatsächlich bestehender und wohl festgefügtter Einrichtung rechnen.

Ist die Schleuderei ein Unglück? Soll man es beklagen, wenn der Sortimentsbuchhändler etwas von seinen „vielen Prozenten“ abgibt, das Publikum seine Bücher viel billiger und infolge davon auch zum Vorteil der Verleger und Schriftsteller mehr Bücher kaufen kann? Wer will und kann jene ehrenwerten Leute, welche mit geringem Gewinn, aber großem Umfange arbeiten, an der freien Ausübung ihrer Erwerbsthätigkeit hindern? Wie kann der Verleger heutzutage einem Wiederverkäufer vorschreiben, wie teuer er verkaufen soll? Kein anderer Waarenerzeuger handelt so, der Ladenpreis ist eine veraltete Einrichtung wie Brot- und Fleischtaxe u. dergl. Daß ein großer Teil der Provinzialbuchhändler nach und nach zu Grunde geht, ist zwar traurig, aber die Leute haben nur denselben Anspruch auf unser Mitleid wie die Handwerker, welche durch die Erfindung neuer Maschinen brotlos werden.

Wäre dieser letzte Satz richtig, so würden die Sortimentler der Provinz gefallen sein, ohne daß sich ihnen eine helfende Hand entgegenstreckt hätte. Staat und Verleger würden lebhaft bedauert haben, daß wiederum ein Stück des selbständigen Mittelstandes abgebröckelt sei, aber mehr wäre auch nicht geschehen. Der Provinzialbuchhandel wäre gefallen wie die Handweberei und andre Betriebe. Zur Freude derer jedoch, welche eine Auflösung kleinerer und

*) S. 22 und 23. Vieles aus dem trefflichen Aufsatz, der seinerzeit kräftig fördernd in die Bewegung eingegriffen hat, muß notwendigerweise hier wiederholt werden. Da das lesende Publikum wechselt, auch viel wieder — vergißt, wird das nichts schaden.

mittlerer Betriebe zu Gunsten weniger Großbetriebe stets als einen schwer zu ersetzenden Verlust für Staat und Volkswirtschaft ansehen, hat es sich herausgestellt, daß der Provinzialsortimenter sich nicht überlebt, sondern noch eine hohe Aufgabe, eine „Kulturmission“ würde man im stilvollen Zeitungsdeutsch sagen, zu erfüllen hat. Für die Erfüllung dieser Aufgabe aber bedarf er des Schutzes, und den hat er gefunden, ohne — von ganz vereinzelt Fällen abgesehen — nach Staatshilfe, der viel geschmähten und viel begehrten, auch nur zu rufen. Das letztere mögen diejenigen beachten, welche bei der Beurteilung der ganzen Bewegung von Freiheitsbeschränkung und „Reaktion“ reden. „Koalitionsfreiheit“ für alle verlangt der Fortschritt am lautesten unter allen Parteien; hier nimmt sich nun ein Stand die Freiheit, zur Wahrung seiner Gesamtinteressen und zum gemeinen Nutzen überhaupt sich enger zusammenzuschließen. Wer will es wagen, ihm das Recht dazu abzusprechen, wer ist hier „reaktionär“?

Die Regierungen haben nicht nur nichts zu Gunsten des Provinzialbuchhandels gethan, sie haben vielmehr in zahlreichen Fällen ihre Behörden angewiesen, vom Provinzialbuchhändler unter Drohung des Verlustes der Kundschaft den Rabatt zu verlangen, welchen der Leipziger oder Berliner Schleuderer bot. Völlig unrichtig ist aber auch die Anschauung, als ob der unzweifelhaft zunächst gefährdete Sortimentsbuchhandel allein den Kampf gegen die Schleuderei aufgenommen habe. Wäre dem so, dann schiene das ja dafür zu sprechen, daß der Kampf zu Gunsten einseitiger Interessen geführt werde. Thatsächlich ist der Verlauf folgender. Aufgedeckt wurde der Notstand natürlich vom Provinzialsortimentsbuchhandel, dann traten aber mit wachsender Erkenntnis die Verleger auf den Plan, einer nach dem andern, mit wenigen Ausnahmen. Der Vorstand des sich über ganz Deutschland, über den deutschen Buchhandel aller Länder erstreckenden „Börsenvereins der deutschen Buchhändler,“ welcher die Angelegenheit mit Eifer und Ausdauer von vornherein bis zum Schluß einmütig gefördert hat, besteht aus fünf bedeutenden Verlegern und einem Mitgliede, welches Verlag und Sortiment in einer Hand vereinigt und wegen seines Wohnsitzes in Leipzig selbst in der Lage wäre, zu schleudern. Dieser so zusammengesetzte Vorstand machte einer im Oktober dieses Jahres nach Frankfurt berufenen Versammlung des Börsenvereins, welcher statutengemäß die Ständesinteressen im weitesten Umfange zu vertreten berufen ist, eine Vorlage, welche die Befugnis des Vereins und seines Vorstandes bedeutend erweitern und die nötigen Machtmittel zur Bekämpfung der Schleuderer gewähren sollte. Die von Verlegern und Sortimentern Deutschlands, Österreichs und der Schweiz ungewöhnlich stark besuchte Versammlung nahm die Vorlage, wenn auch nicht ohne Widerspruch, so doch im ganzen mit seltener Einmütigkeit und erdrückender Mehrheit an, der ohnmächtige Schrei des Herrn Mayer aus Berlin verhallte wirkungslos. Das wesentliche der Beschlüsse ist: Bücher sollen fortan in ganz

Deutschland nur zu dem vom Verleger festgesetzten Ladenpreise*) verkauft werden. Zuwiderhandelnde werden vom Vorstände des Vereins als „Schleuderer“ bezeichnet, woraufhin sämtliche Mitglieder des Vereins, also auch der gesamte Verlagsbuchhandel, gebunden sind, alle Lieferungen an solche Geschäfte einzustellen. Da die Schleuderer jedoch auf Umwegen, freilich mit Mehrkosten, dennoch in den Besitz von Büchern gelangen können, werden sie gleichzeitig von der Benutzung für den Buchhandel sehr wichtiger gemeinsamer Einrichtungen ausgeschlossen. An dem Beschlusse gegen die Schleuderei beteiligten sich übrigens Leute, welche lange Jahre hindurch Anhänger, ja die Begründer derselben gewesen sind. Die Suppe war ihnen, wie sie offen bekannten, zu dünn geworden, als sie nicht mehr die einzigen Apostel des neuen Evangeliums waren. Der Krieg der Schleuderer gegen die Schleuderer mußte schließlich die Mehrzahl zum Ruin führen. Die „Freude am Geschäft“ war vorbei.

Während man die Bestimmung fast aller Waarenpreise heute dem Verkehr überläßt, verlangt der Buchhandel eine Ausnahmestellung. Der Wiederverkäufer (Sortimenter) soll sich streng an den vom Verleger eines Buches festgesetzten Preis halten. Während jeder Kaufmann, der unter besonders günstigen Bedingungen arbeitet, seine Preise ermäßigen kann, um dadurch seinen Umsatz zu vermehren, darf der Berliner und Leipziger Sortimenter, welcher in Folge der dem deutschen Buchhandel eigentümlichen und auch heute noch, wie hier nur betont, nicht bewiesen werden kann, durchaus unentbehrlichen Konzentration gegenüber dem Provinzialen sehr erheblich an Spesen spart, von jetzt an nur zu dem unabänderlich festgesetzten Preise in die Provinz liefern.

Diese Ausnahme findet ihre ausreichende Erklärung nicht etwa in einem besondern Rechte des Verlegers, auf die Preisbildung seiner in vieler Hinsicht von andern Waaren unterschiedenen Waare einzuwirken. Die Berechnung, durch welche der Verleger den Preis eines Buches feststellt, ist eine der schwersten und wichtigsten Verlagsarbeiten. Schwanken doch die Preise, welche er zur Deckung seiner Kosten fordern muß, für den Druckbogen selbst bei gleichen Druckkosten etwa in Grenzen von eins bis hundert, je nach der Größe des Publikums, auf welches der Verleger rechnen zu können glaubt. Der Absatz kann durch einen zu hohen, unter Umständen auch durch einen zu niedrigen Preis leiden, dem Verleger kann es außerdem nicht gleichgültig sein, wenn andre sein Werk billiger anzeigen als er selbst. Man kann ferner darauf hinweisen, daß der Preis der meisten Bücher der Nachdruckverbote wegen ein Monopolpreis, daher von den gewöhnlichen Gesetzen der Preisbildung unabhängig ist. Alles das und manches andre, was für die Aufrechterhaltung des Bücherladenpreises ins Feld geführt wird, genügt zur Erklärung seiner Berechtigung nicht. Nicht

*) Gewisse Einschränkungen des Gebots, mit Genehmigung des Börsenvereinsvorstandes, insbesondere für die Übergangszeit, sind vorbehalten.

in der Besonderheit dieses Preises als solchen liegt die Berechtigung desselben, sondern darin, daß die Aufrechterhaltung des Ladenpreises eine Gewähr für das Bestehen eines großen Netzes von leistungsfähigen Sortimentsbuchhandlungen bietet, welches sich durch ganz Deutschland und teilweise auch durch das Ausland erstreckt, und daß das Bestehen derselben im Interesse der Verleger, der Schriftsteller und vor allem der Gesamtheit, des Gemeinwohls liegt.

Der Verleger befand sich anfangs bei der Schleuderei ganz wohl, daher dämmerte ihm das Verständnis für die Frage erst allmählich auf. Er erhielt von den Schleudern große Bestellungen, die prompt bezahlt wurden. Das Geschäft schien sich zu vereinfachen, er brauchte nicht mehr Hinz und Kunz, über deren Kreditwürdigkeit er sich schwer vergewissern konnte, seine Bücher auf lange Zeit „in Kommission“ anzuvertrauen, und er erhielt viel mehr baar bezahlt als früher, natürlich gegen höheren Rabatt. Außerdem lag ein verlockend einfaches Rechenexempel nahe, das von den Schleudern in allen Tonarten wiederholt wurde: „Während du, Verleger, für deine Bücher den alten Preis erlangst, erhält das Publikum seinen Bücherbedarf um 10 bis 20 Prozent billiger, wird also ohne Frage auch 10 bis 20 Prozent mehr Bücher kaufen.“ Zahlen beweisen. In der That ist dieser Zahlenbeweis aber nur ein Beweis dafür, welchen Unsinn man mathematisch beweisen kann, wenn man Dinge zahlenmäßig erfassen will, die dem Begriff des Absoluten so völlig fern stehen, wie menschliche Bedürfnisse. Ein Körnchen Wahrheit, ein winziges Körnchen, liegt in dem Beweis. Bibliotheken mit einem festen Etat werden natürlich zunächst um den Betrag des Rabatts mehr Bücher kaufen. Auf die Dauer werden aber die Verleger auch hier wenig Nutzen haben, da man bei der Frage der Erhöhung oder Verminderung des Etats der Bibliotheken später nicht mit den angenommenen Ladenpreisen, sondern mit den wirklichen Preisen nach Abzug des üblichen Rabatts rechnen würde. Ganz verfehlt aber ist der Beweis, wenn man die bücherkaufenden Personen, deren Bedarf den der Bibliotheken unendlich weit übertrifft, in Rechnung zieht. Bekanntlich hat der Mensch außer dem Bedürfnis, Bücher zu kaufen, auch noch andre Bedürfnisse. Werden die Gegenstände, die er zur Befriedigung eines Bedürfnisses verwendet, um 10 Prozent billiger, so kommt die Ersparnis durchaus nicht immer einer erhöhten Befriedigung dieses Bedürfnisses zu Gute, ja vielfach ist dieses Bedürfnis gar nicht sehr dringend. Selbst wenn die Bierpreise plötzlich um 10 Prozent sanken, würde der gute Deutsche nicht ohne weiteres um 10 Prozent mehr trinken, viel weniger in unserm Falle um 10 Prozent mehr Bücher kaufen, die er sich noch dazu leihen kann. Dabei soll nicht bestritten werden, daß es einzelne Bücherliebhaber giebt, welche der Rabatt zu vergrößerten Einkäufen lockt, sowie daß bei niedrigeren Bücherpreisen sich die Schicht der Bücherkäufer verbreitern kann, wenn das Bedürfnis geweckt wird. Aber es ist auch wohl zu beachten, daß breiteren Schichten nur gewisse Arten von Büchern (und nicht immer die besten)

willkommen sind, daß zumal für schwerere wissenschaftliche Werke der Käuferkreis ziemlich fest begrenzt ist.

Wenn das Bedürfnis geweckt wird, sagte ich eben. Damit kommen wir auf den Kernpunkt der Frage. Der Verleger erhielt, wie oben berichtet wurde, von den Schleudern große Bestellungen. Sah er aber aufmerksamer hin, so entdeckte er, daß diese Geschäftsfreunde nur seine „Brotartikel“ vertrieben: Handbücher, Schulbücher, gangbare Zeitschriften, populäre Literatur u. dgl. Hier und da wurde natürlich auch eine wissenschaftliche Monographie, die ein Kunde zufällig von dem Schleuderer verlangt hatte, bestellt, aber das Mißverhältnis zwischen dem Absatz der sogenannten Brotartikel und der dem Publikum noch unbekanntem wissenschaftlichen und andern Neuigkeiten war schreiend. Der Schleuderer befriedigte nur das vorhandene Bedürfnis. Wie dem Bäcker Schwarzbrot und Semmeln, die niemand entbehren kann, aus dem Hause geholt werden, so kauften ihm seine Kunden von fern und nah die unentbehrlichen Brotartikel des Buchhandels ab, ein bequemes Geschäft, bei dem trotz des hohen Rabatts noch etwas übrig blieb. Gleichzeitig wurde aber dem Sortimenterbuchhandel der Provinz der Absatz dieser gangbaren Bücher verkürzt. Von dem Vertriebe der Neuigkeiten, welche er sich mit großen Kosten vom Verleger zur Ansicht kommen ließ, konnte er nicht leben. Vielfach ließ sich das Publikum von seinem Sortimenterbücher zur Ansicht vorlegen und bestellte dann beim „billigen Manne.“ Kein Wunder, wenn er sich schließlich weigerte, überhaupt noch Neuigkeiten vom Verleger zum Vertriebe anzunehmen. So ging der Provinzialbuchhandel stetig zurück, warf sich auf alle möglichen verwandten und nicht verwandten Geschäftszweige (Handel mit Papier, Kölnischem Wasser u. s. w.), oder machte gar Bankrott; der Verleger aber, welcher vor allem in Deutschland neben Werken, deren Druck sich sicher bezahlt macht, zahllose Werke, deren Käufer gesucht sein wollen, druckt und zu drucken als eine Ehrenpflicht ansieht, geriet in Gefahr, seine besten Hilfstruppen zu verlieren und seine Makulaturvorräte in das Ungemessene zu vermehren. Er, der Verleger, und zwar vor allem der Verleger besserer Literatur, erkannte, daß, wenn man dieser Gefahr nicht Einhalt that, es bald von den wenigen Schleuderfirmen abhängen würde, was er ohne Schaden drucken könne, und daß diese wenigen ihm schließlich ihre Bedingungen aufzwingen könnten. In dieser Erkenntnis, daß ihre Interessen mit dem Bestehen eines leistungsfähigen Provinzialbuchhandels aufs engste verknüpft seien, haben sich die deutschen Verleger entschlossen, ihn zu schützen.

Noch mehr aber als der Verleger ist die Mehrzahl der Schriftsteller, vor allem der Bücher schreibende Gelehrte, an der Beseitigung der Schleuderei interessiert. Der Verleger kann immerhin eher den Verlag eines Buches ausschlagen, als der Schriftsteller auf den Druck eines vielleicht mit langjährigem Fleiße geschriebenen Werkes verzichten, zu dessen Druck ihm selber die Mittel fehlen. Der große Gelehrte oder der Romanschreiber, dessen Ruf feststeht, würde freilich

nicht in Verlegenheit kommen, er würde für seine Werke vielleicht nach dem völligen Siege der Schleuderei noch höheres Honorar vom Verleger erhalten, da dieser dann mehr zahlen könnte, weil er nur noch Werke drucken würde, welche gekauft werden wie warme Semmeln. Ein Schriftsteller jedoch, der sich erst einen Ruf gründen muß, auch der schon bewährte Gelehrte, welcher ein streng wissenschaftliches „schweres“ Werk, z. B. eine Einzeluntersuchung über einen wichtigen wissenschaftlichen Gegenstand geschrieben hat, sie würden dann vergeblich einen Verleger suchen. Für solche Werke müssen die Abnehmer mühsam gesucht werden, und fehlen die Männer, welche allerorten im weiten Reich die literarischen Bedürfnisse und Neigungen studiren und kennen, unverdrossen Werke vorlegen und zum Kaufe reizen, fehlt erst, wie es leider vielfach schon eingetreten ist, die mit Fachkenntnis und Berufsfreude geleitete Provinzialbuchhandlung, so kann thatsächlich kein Verleger mehr dieser zahlreichsten Klasse von Schriftstellern seine Dienste anbieten, ohne in kurzer Zeit ein Vermögen zuzusetzen. Thatsächlich herrscht dieser Zustand schon in den meisten außerdeutschen Ländern, z. B. in England, Frankreich, Italien, wo der ganze Sortimentsbuchhandel von Bedeutung sich in den Hauptstädten und wenigen Händen concentriert. Die Verleger dieser Länder drucken mit wenigen Ausnahmen nur „gangbare“ Waare, und sie können kaum anders handeln. Der schriftstellerische Anfänger, der Verfasser einer gelehrten Untersuchung muß froh sein, wenn er für sein auf seine Kosten gedrucktes Werk einen Buchhändler findet, der sich mit dem Vertriebe desselben abgiebt. Die Schriftsteller und Gelehrten hätten daher alle Ursache, nicht bei Schleudern zu kaufen, sondern den Provinzialbuchhandel zu unterstützen. Wenn das bisher nicht oder nur in seltenen Fällen geschehen ist, wenn gerade diese Kreise vielfach hohen Rabatt als ihr Recht gefordert haben, so ist das einerseits aus mangelhafter Kenntnis der Sachlage und aus der Knappheit ihrer Geldmittel, sodann aber daraus zu erklären, daß nur wenige Menschen die Gabe der Selbstüberwindung haben, da auch nur kleine Opfer zu bringen, wo der Erfolg vom Verhalten der Allgemeinheit abhängt und dem Einzelnen überdies nicht handgreiflich vor Augen tritt. Niemanden gelüstet es besser zu sein als andre, wenn es etwas kostet.

Aber nicht nur Schriftsteller und Verleger, auch das Publikum, die Gesamtheit, hat ein hohes Interesse daran, daß ein über das ganze Land sich ausbreitendes Netz leistungsfähiger, durchgebildeter Provinzialsortimenter erhalten bleibe, wie es durch die Aufrechterhaltung des buchhändlerischen Ladenpreises erreicht werden soll. Das ganze Publikum läßt sich die oft mühsamen Dienste des am Wohnsitz befindlichen Buchhändlers gern gefallen, kauft aber, wenn es irgend geht, beim „billigen Manne“ in Berlin oder Leipzig, oder sucht von dem Provinzialsortimenter denselben hohen Rabatt, wie ihn der Schleuderer giebt, zu erpressen. Der Sortimenter ist ihm im allgemeinen nur ein Mann, der die Bücher um einen erheblichen Betrag verteuert; davon, daß der Zwischen-

handel, wie er im Provinzialsortiment vorhanden ist, notwendiger und nützlicher ist, als in irgend einem andern Geschäftszweige, ahnt es wenig.

Hier ist ein Vergleich mit den Zuständen im Auslande lehrreich. England besitzt keinen leistungsfähigen Provinzialbuchhandel, ja der englische Sortimentsbuchhandel in der Hauptstadt London ist höchst mangelhaft. Eine glänzende Ausnahme machen nur die großen, meist von Deutschen geleiteten und im allgemeinen nach deutscher Art betriebenen Sortimente, sie sind aber in erster Linie dem Vertriebe ausländischer (deutscher, französischer u. s. w.) Bücher gewidmet. Der englische Sortimenter ist ein Krämer, der nur Bücher, welche wie Zucker, Kaffee u. s. w. zu den täglichen Bedürfnissen der großen Masse gehören, verkauft. Diese kauft er in großen Partien mit sehr hohem Rabatt ein, und verkauft sie mit mäßigem Gewinn. Andre Waare führt er einfach nicht, und will ein Kunde ein vielleicht vor einigen Jahren erschienenenes, weniger bekanntes Buch bestellen, so erhält er regelmäßig zur Antwort: We have not got it, ist nicht vorrätig. Die Mühe der Besorgung nimmt sich der Buchhändler nur in seltenen Fällen, ja er wird selten überhaupt geneigt oder imstande sein, den Verleger zu ermitteln. Selbst von dem letzteren ist aber ein älteres Verlagswerk nicht mehr zu bekommen, da es im allgemeinen Sitte ist, einige Jahre nach Erscheinen eines Werkes den Restvorrat billig an einen Antiquar loszuschlagen. Diese Sitte ist zum großen Teil auch eine Folge davon, daß sich der englische Sortimentsbuchhandel, so weit er überhaupt besteht, nur um neue „kurante“ Ware kümmert. Wie würde etwas ähnliches unsern deutschen Lesern gefallen?

Die Mangelhaftigkeit des englischen Sortimentsbuchhandels zwingt ferner den englischen Verleger, wahre Unsummen Geldes für Anzeigen in Zeitschriften, für Reklamen u. dergl. auszugeben, da er keine Möglichkeit sieht, seine Bücher auf andre Weise bekannt zu machen. Diese Kosten, welche sich oft auf ein Viertel und mehr der Gesamtherstellungskosten eines Buches belaufen, muß der Verleger selbstverständlich auf den Preis des Buches schlagen. Es giebt ja eine Reihe von Büchern, die ein sehr großes Publikum haben, und für deren Vertrieb Inserate außerordentlich förderlich sind. Bei wissenschaftlichen Werken aber und bei zahllosen andern Arten von Büchern stehen die für Inserate auszugebenden Summen in gar keinem Verhältnis zu dem dadurch erreichten Absatz. Ja bei vielen Werken ist mit Anzeigen überhaupt kein Absatz zu erzielen. Das Publikum übersieht die Anzeige, mißtraut der Empfehlung des Verlegers, oder die Anzeige kommt gar nicht in die geeigneten Hände u. s. w.

Dagegen stehen dem deutschen Verleger viel billigere Kräfte zum Vertriebe seiner Werke in den weit verzweigten, wohlgeschulten Sortimentsbuchhandel zur Verfügung, er braucht nicht annähernd so große Beträge, wie der ausländische Verleger, für Bücheranzeigen auszugeben. Diese Ersparnis an Vertriebskosten, welche den dem Sortimenter in Deutschland und auch im Auslande

gewährten Rabatt in vielen Fällen übertrifft, kommt den deutschen Bücherkäufern zu Gute, und diese sind daher nicht berechtigt, von einer Erhöhung der Preise durch den Zwischenhandel zu sprechen.

Und welche Annehmlichkeiten und Dienstleistungen genießt dabei das Publikum von diesem Zwischenhandel! In jeder bessern Buchhandlung — und nach Unterdrückung der Schleuderei wird sich eine solche selbst in einer kleinern Stadt halten können — kann es alle neuern Erscheinungen, ja vielfach auch ältere kostenlos einsehen und sich so von dem Werte oder Unwerte eines Buches überzeugen. Sind die verlangten Werke nicht vorrätig, so läßt sie der Buchhändler kommen und schickt sie dem Besteller ins Haus, oft mit der sichern Aussicht, nicht einen Pfennig daran zu verdienen. Allerdings hört man auch Klagen über Belästigung durch unverlangte Ansichtsendungen, hört solche Sendungen als veraltete Einrichtungen bezeichnen. Gewiß können die Ansichtsendungen zuweilen zur Plage werden, wenn man z. B. ein Werk von drei Buchhändlern zugleich zugesandt erhält oder mit einer Flut von Literatur überschüttet wird, für die man wenig oder kein Interesse hat. Zuweilen mag daran das Ungeschick oder der Betriebswetteifer der Buchhändler Schuld sein, meist liegt es aber ganz in der Hand des betreffenden Kunden, hier abzuhelpfen, indem er ein- für allemal angiebt, von wem und aus welchen Gebieten er fernerhin Zusendungen zu erhalten wünscht. Ein tüchtiger Sortimentier wird dann in der Lage sein, meist das Richtige zu treffen, er verfolgt die Neigungen und Bedürfnisse seiner ständigen Kunden. Sedenfalls sind Mißgriffe hier viel ärgerlicher für die Buchhändler als für die Käufer. In der Regel wünschen daher denn auch die letzteren die Ansichtsendungen, ja für den Gelehrten sind sie beinahe unentbehrlich. Wie manches Werk, dessen Titel den Inhalt nur mangelhaft andeutet oder andeuten kann, würde dem Kunden unbekannt bleiben, aber wie manches auch würde er, verlockt durch den Titel, den Namen oder eine rühmende Anzeige, kaufen, das er jetzt vorher einsehen, prüfen und in seiner Wertlosigkeit erkennen kann. So kommt die Einrichtung der Ansichtsendung besonders der bessern Literatur zu Gute, ja ohne sie und ohne die sonstige aufmerksame Thätigkeit des Provinzialsortimentiers könnten viele Werke, welche auf einen kleinen Leserkreis berechnet sind, überhaupt nicht abgesetzt und somit nicht gedruckt werden.

Freilich kann man nun mit Recht sagen: es wird viel zu viel gedruckt, zahllose Bücher sind Druck und Papier nicht wert. Dieser Vorwurf trifft aber nur die Eitelkeit der Schriftsteller und den Mangel an Kritik auf Seiten der Verleger und der Literaturblätter; hier sind die Mächte, welche diesen Übelstand in erster Linie zu beseitigen berufen sind. Gewiß würde auch manches schlechte, überflüssige Buch nicht gedruckt werden, wenn man die Absatzquellen verstopfte, aber das Mittel wäre doch zu gründlich und würde auch manches Werk treffen, dessen Herausgabe für die Wissenschaft, und am letzten Ende meist auch für die

Volkswirtschaft, für die Gesamtheit von hohem Wert wäre. Denn es sind oft nicht die schlechtesten, die wertlosen Bücher, von denen nur mit Mühe eine geringe Anzahl abgesetzt werden kann.

Der Bücherkäufer findet ferner bei dem Sortimentler Auskunft und Rat in allen mit dem Buche zusammenhängenden Angelegenheiten. Mit Hilfe zahlloser bibliographischer Hilfsmittel, wie sie kein Land der Welt sonst in solcher Vollkommenheit aufweisen kann, mit Hilfe der Fachkenntnisse des Buchhändlers und seines wohlgeschulten Personals erhält er nähere Auskunft über alle Erscheinungen, ja selbst über die unbekanntesten Schmöcker, oft auf die dürftigsten Angaben hin, welche er bezüglich des Inhalts, des Titels u. dergl. zu machen imstande ist. Wie oft arbeitet da der Sortimentler stundenlang fast umsonst, um dem Kunden gefällig zu sein! In zahllosen Fällen ist das Publikum ferner völlig auf die Bücherkunde des Sortimenters, der einen Überblick über die Erscheinungen des Büchermarktes hat, angewiesen, es verlangt von ihm Rat, Empfehlung u. dergl.

Die unerläßliche Voraussetzung für die Möglichkeit und Güte der mannichfachen, hiermit noch keineswegs erschöpften Dienstleistungen des Sortimenters ist aber, daß er ein in seinem Fache wohlgeschulter, mit Liebe zu seinem Beruf erfüllter, wirklich gebildeter Mann sei. Ein solcher Stand kann aber auf die Dauer nur dann gedeihen, wenn er ein Einkommen genießt, welches ihm ermöglicht, das aufgewandte Kapital zu verzinsen und eine seiner Bildung angemessene gesellschaftliche Stellung zu behaupten. Der Rabatt, welchen der Sortimentler vom Verleger erhält, ist auf Grund langjähriger Erfahrung und Entwicklung nach diesen Grundsätzen bemessen, und der Verleger wird schon in seinem eignen Interesse dafür sorgen, daß er nicht über die Grenze des Notwendigen hinausgeht. Über die Höhe dieses Rabatts, der je nach der Natur der Bücher verschieden ist, gehen im Publikum die abenteuerlichsten Gerüchte um. Thatsache ist, daß er im allgemeinen in neuerer Zeit zurückgegangen ist, an die Stelle der früher im allgemeinen üblichen $33\frac{1}{3}$ Prozent sind 25 Prozent getreten. Man kann das schon an der äußerlichen Thatsache erkennen, daß die ältern Bücherpreise in der Regel durch drei, die neuern durch vier teilbar sind. Daneben kommen natürlich noch sehr verschieden abgestufte Rabattsätze vor, aber der angegebene Satz ist doch die Regel. Das Publikum vergißt nur zu leicht, wenn es von diesen Rabattsätzen hört, was der Provinzialsortimentler davon bestreiten muß, wie wenig davon reiner Gewinn ist. Der gewöhnliche Kaufmann läßt sich nur die Waare kommen, die er wirklich absetzt, der Buchhändler muß zahllose Werke für sein Lager zur Ansicht kommen lassen, die er nach Ablauf des Jahres wieder an den Verleger zurücksendet. Auf ein verkauftes Buch kommen leicht die Spesen des Bezuges zweier Werke. Und doch kann der Buchhändler nicht wie andre Kaufleute durch größern Gewinn beim Verkauf einer andern Waare sich schadlos halten, da er die Preise nicht willkürlich

erhöhen kann. Um welcher Kleinigkeiten willen, bei denen trotz der infolge der eigentümlichen Organisation des Buchhandels möglichst verminderten Spesen nichts verdient wird, muß er sich großer Müheverwaltung unterziehen! Was muß er für ein gut gebildetes Personal, für bibliographische Hilfsmittel, für Lokal- miete u. dergl. zahlen! Daß trotz all dieser Arbeit, die ein gutes Maß von Kenntnissen und erheblichen Kapitalaufwand erfordert, der Provinzialfortimenter im allgemeinen keine Reichtümer sammelt, ist eine Erfahrung, die jedermann ebenso machen kann wie die, daß oft altbewährte Buchhandlungshäuser trotz allen Fleißes der Besitzer zusammenstürzen, da sie sich der Konkurrenz der Schleuderer nicht erwehren können. Gelänge es dieser Konkurrenz, auf die Dauer den Ladenpreis zu beseitigen, so wäre das Geschick des Provinzial- buchhandels besiegelt. An die Stelle des gebildeten Fachmannes würde der Buchbinder-Buchhändler treten, der Schulbücher u. dergl. Werke neben Schreib- materialien und Kinderspielzeug vertriebe. Andre Werke würde das Publikum nach Katalogen u. dergl. von den Zentralstellen beziehen. Ob es dabei auf die Dauer billiger fahren würde, ist sehr zweifelhaft, da Monopole, wie sie hier- durch notwendig geschaffen werden würden, bekanntlich die Neigung der Preis- steigerung haben. Man vergißt überhaupt zu leicht, daß der vielgeschmähte feste Ladenpreis auch eine willkürliche Steigerung der Bücherpreise verhindert, also gegen Übervorteilung schützt. Welcher Verlust an idealen Gütern aber eintreten würde, wenn der Stand, welcher mit in erster Linie berufen ist, die geistigen Interessen der Nation zu pflegen, sie mit allem Guten und Schönen, das die Literatur erzeugt, vertraut zu machen, zu Krämern, zu Leuten, welche die gemeinste Waare des täglichen Bedürfnisses nach dem Gewicht verkaufen, herabgedrückt würde, kann gar nicht hoch genug bemessen werden.

Eins freilich möge auch der Stand, welcher geschützt werden soll, bedenken. Dieser Schutz ist nur gerechtfertigt und nur möglich, wenn die Geschützten ihn verdienen, wenn sie ihrer Aufgabe gerecht werden. Leistet der Provinzial- fortimenter der Wissenschaft, dem Publikum, dem Verleger nicht mehr als der Schleuderer, wie das leider heute an vielen Orten schon annähernd der Fall ist, liegt er seinem Berufe nicht mit einer gewissen idealen Gefinnung ob, die nicht immer einzig und allein nach dem unmittelbaren Gewinn fragt, kommt er den Neigungen des großen Haufens entgegen, anstatt, wie er könnte und sollte, erzieherisch, geschmacksbildend zu wirken, wird er von selbst zum Krämer, so wird ihn weder der Verleger noch sonst eine Macht der Welt schützen. Dann wird er fallen und mit ihm ein gut Teil des Ansehens einer gewerblichen Körperschaft, die hinsichtlich ihrer geschichtlichen Entwicklung und ihrer Organi- sation auf der Welt einzig dasteht.

Nun, gerade im Hinblick auf die geschichtliche Entwicklung dieses Standes, der oft seinen Gemein Sinn bewiesen hat, ist man wohl zu der Hoffnung berech- tigt, daß die erstrebten Ziele wirklich werden erreicht werden.

Ein stolzes, aber wahres Wort, welches der verdiente erste Vorsteher des Börsenvereins der deutschen Buchhändler, Adolf Kröner, nach erfochtenem Siege in Frankfurt sprach, möge hier zum Schluß eine Stelle finden: „Mir ist keine einzige Korporation bekannt, die bis jetzt im Erwerbsleben das Prinzip aufgestellt hätte: es ist unmoralisch oder wenigstens — vielleicht ist das Wort zu stark — es ist nur derjenige Erwerb ein berechtigter, der so betrieben wird, daß jeder Konkurrent dabei bestehen kann. Im allgemeinen kämpfen wir jetzt beständig einen Kampf aller gegen alle, und wir haben im Buchhandel, glaube ich, zum ersten male das Prinzip aufgestellt: Nur das darf sein, was der Gesamtheit nützt.“

Göttingen.

W. Ruprecht.



Goethe und Rochlitz.

Von Adolf Stern.

(Schluß.)



Das Gesamtgastspiel (wie man heute sagen würde) der weimarischen Hofschauspieler im Stadttheater zu Leipzig im Jahre 1807 rückte Goethe und Rochlitz einander näher, die einsichtigen Berichte, die Rochlitz über die Gesamtwirkung und die Leistungen der einzelnen Schauspieler erstattete, erhöhten Goethes Achtung vor dem feinen Kunstsinne, wie vor dem persönlichen Charakter des Schriftstellers. In die nächstfolgende Zeit fällt die Bearbeitung der „Antigone“ des Sophokles, welche Rochlitz auf eignen Antrieb begonnen hatte und auf Zureden Goethes vollendete, die Aufführung dieser Bearbeitung im Hoftheater zu Weimar am 30. Januar 1809 und der Dienst, welchen Goethe Rochlitz in Bezug auf seine in demselben Jahre erfolgende Heirat leistete. Am 16. Juli hatte sich Rochlitz mit der bescheidenen Anfrage an Goethe gewendet, ob es nicht möglich sei, von seiten des weimarischen Hofes eine Rängerhöhung zu erhalten. „Besondere Verhältnisse, in welchen ich mich eben befinde, ohne jetzt noch weiter darüber sprechen zu dürfen, machen es mir bedeutend, zu der mir längst gegönnten Ehre, von andern ein Rat Seiner Durchlaucht des Herzogs von Weimar genannt zu werden, noch einen Zusatz etwa von einer Silbe wenigstens in petto zu haben. Dürfte ich wohl ohne anzustoßen oder doch eine Fehlbitte zu thun, darum ansuchen? und auf welchem Wege müßte ich es?“ (Wiedermann 39).