



This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

- + *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.
- + *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.
- + *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.
- + *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at <http://books.google.com/>



Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

- + *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.
- + *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.
- + *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.
- + *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

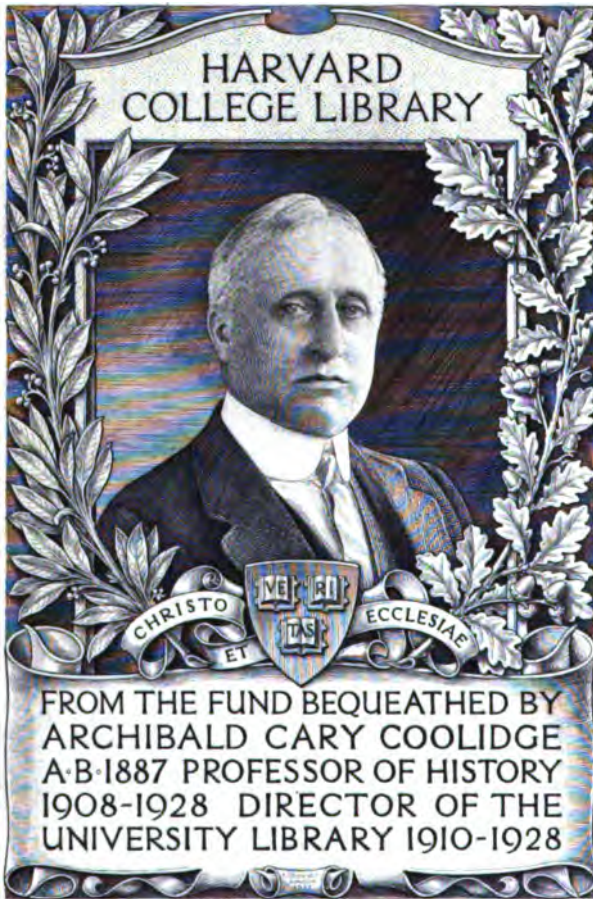
Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter <http://books.google.com> durchsuchen.



Whitaker

B6703.9.2

*

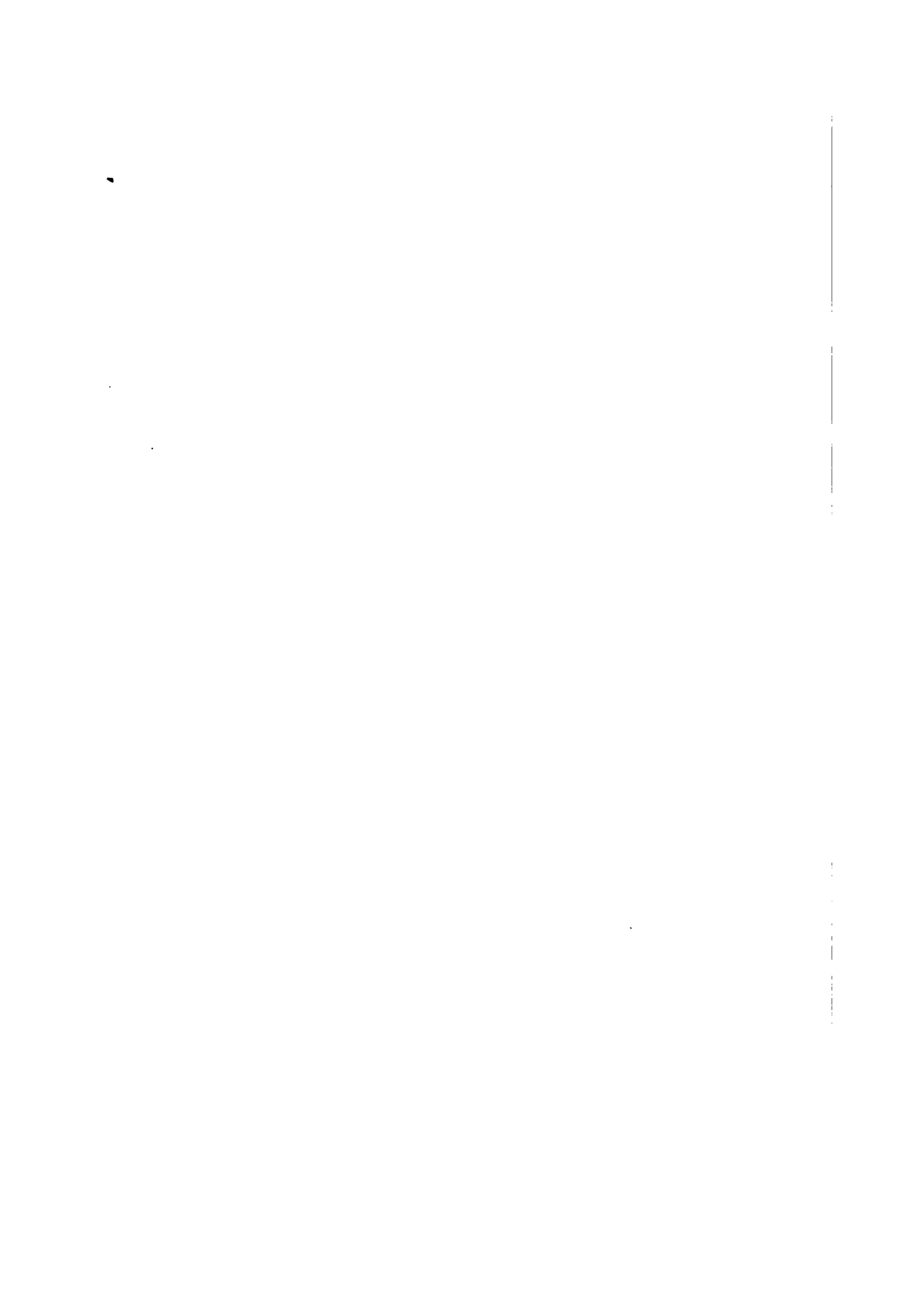


Printed



┌ w

└ (



Der deutsche Buchhandel
und die Wissenschaft.

Denkschrift,
im Auftrage des Akademischen Schutzvereins
verfaßt von

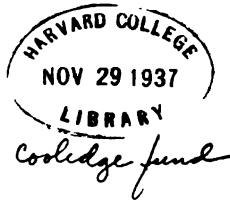
Dr. Karl Bücher,

ord. Professor der Nationalökonomie an der Universität Leipzig.



Leipzig,
Druck und Verlag von B. G. Teubner.
1903.

B 6703. 9.2
✓ *



Alle Rechte, einschließlich des Übersetzungsrechts, vorbehalten.

Inhalt.

Einleitung	1
I. Das Buch als Ware	5
II. Der Buchhandel und seine Organisation.	14
III. Der buchhändlerische Warenvertrieb	31
IV. Ladenpreis und Rabatt.	50
V. Der Kampf gegen den Kundenrabatt. Ringbildung.	68
VI. Die neuesten Maßnahmen des Börsenvereins.	99
VII. Mindestrabatt oder Aufhebung des Ladenpreises?	130
VIII. Bücherkäufer, Autoren und Verleger	139
IX. Die Lage des Sortiments.	165
X. Das Sortiment	179
XI. Reisebuchhandel und Ratengeschäft	187
XII. Restbuchhandel und modernes Antiquariat	206
XIII. Bücherpreise.	214
XIV. Schlußwort.	231
Anhang.	
I. Verpflichtungscheinformular des Börsenvereins	245
II. Geschäftscircular einer Berliner Ratensbuchhandlung.	246
III. Circular einer Berliner Mietbücherei	247
IV. Satzungen des Akademischen Schutzvereins	249
Mitteilung	251

|
B

|

—

—

Einleitung.

Wenn von Leipzig aus eine Schrift in die Welt geht, welche die Verhältnisse des deutschen Buchhandels unter kritische Beleuchtung stellt, so mag dies Bewunderung erregen. Man ist gewohnt, Leipzig als die Zentrale des deutschen Buchhandels zu betrachten, und oft genug ist dem großen Publikum in Zeitungen und Zeitschriften versichert worden, daß die Organisation dieses deutschen Buchhandels alles ähnliche in anderen Ländern weit hinter sich lasse, daß die Einrichtungen des Börsenvereins deutscher Buchhändler, der im Leipziger Buchhändlerhause seinen Mittelpunkt besitzt, der Buchhändlerbörse, der großen Leipziger Kommissionshäuser, der Buchhändler-Vestellanstalt Schöpfungen von wunderbarer Vollkommenheit seien. In Bild und Wort ist die Großartigkeit der Leipziger Verlagsunternehmungen, welche alle Teile des weitverzweigten Buchgewerbes in einem Betriebe vereinigen, sind die Handelspaläste der Barsortimenter geschildert worden. Und in der That blickt der Leipziger mit Stolz auf das bewegte Treiben seines Buchhändlerviertels, von dem Tausende von Fäden auslaufen, die nicht bloß jeden Buchhändler des ganzen deutschen Sprachgebietes mit dem Mittelpunkte der literarischen Produktion verbinden, sondern auch die Früchte deutschen Geisteslebens

weit über die nationale Grenze hinaustragen bis in die fernsten Erdteile.

Auch die Leipziger Universität, die so lange die Buchhändlerbörse in ihren Mauern beherbergt hat, teilt diese Empfindungen. Wenn trotzdem von ihr vor kurzem eine Bewegung ausgegangen ist, welche die Dozenten sämtlicher deutschen Hochschulen, einschließlich Deutsch-Österreichs und der deutschen Schweiz, zu einem festgeschlossenen Schutzverbände gegen die Ausschreitungen des Buchhandels zu vereinigen sucht, so müssen sehr ernste Gründe vorgelegen haben, welche die einem solchen Schritte entgegenstehenden Bedenken überwinden ließen. In der Tat sind solche vorhanden. Nicht bloß die schwerwiegenden Interessen, welche die Vertreter der deutschen Wissenschaft als Autoren und als Bücherkäufer naturgemäß dem Buchgewerbe gegenüber zu wahren haben, erscheinen gefährdet; es gilt auch gegen Maßregeln und Tendenzen Front zu machen, welche die gesunde Entwicklung unseres gesamten nationalen Geisteslebens zu unterbinden drohen und namentlich die Beteiligung der minder bemittelten Volksklassen an den Früchten der Kultur erschweren, wenn nicht völlig verhindern müssen. Wir können und dürfen nicht Maßnahmen ruhig hinnehmen, welche zu Gunsten weniger unserem Volke die geistige Nahrung verteuern.

Der Verfasser dieser Denkschrift ist bei Beschaffung der benutzten Literatur von verschiedenen Seiten in dankenswerter Weise unterstützt worden. Die reichhaltige Bibliothek des Börsenvereins deutscher Buchhändler mußte leider unbenutzt bleiben, da die Verwaltung derselben angewiesen ist, die Hauptquelle des von ihr gepflegten Literaturgebietes, das Börsenblatt, in den neueren Jahr-

gängen Nichtbuchhändlern zu verweigern. Daß nicht alle in Deutschland vorhandenen Exemplare dieses „sekretierten“ Organs an Ketten liegen, wird die nachfolgende Darstellung ebenso ergeben, wie die mündlichen Auskünfte buchhändlerischer Freunde zeigen werden, daß es zwischen der Wissenschaft und einem Buchhandel, der seiner Aufgabe gerecht werden will, überhaupt nichts zu verschweigen gibt.

Unter dem von mir benutzten Material befindet sich eine Anzahl Schriften, die „als Manuskript gedruckt“ und vom Börsenverein als „vertraulich“ bezeichnet sind. Die Eigentümer dieser Schriften sind, als sie mir dieselben aus eigenem Antrieb anvertrauten, nicht im Zweifel darüber gewesen, daß ich sie benutzen würde, wie andere Druckwerke, um Tatsachen festzustellen und meinen Lesern klarzulegen, an deren Bekanntgabe ein allgemeines öffentliches Interesse besteht. Der Index librorum prohibitorum, den diejenigen aufgestellt haben, deren Beruf die Verbreitung des gedruckten Wortes ist, mag für die Bedeutung haben, denen der Börsenvereins-Vorstand gebieten und verbieten kann; für mich durfte er nicht existieren. Einige der wichtigsten jener Druckschriften standen mir übrigens gleich in mehreren Exemplaren zur Verfügung.

Die Darstellung ist absichtlich auf die wissenschaftliche Bücherproduktion und deren Vertrieb beschränkt worden. Es konnte aber nicht fehlen, daß auch auf den Buchhandel mit anderen Literaturgattungen Streiflichter fallen und daß Fragen allgemeiner Art erörtert wurden. Immerhin wird das hier Gesagte mancher Ergänzungen bedürfen. Bei so verwickelten und in so viele Gebiete übergreifenden Fragen, wie sie hier behandelt werden, wird es immer

schwer sein, für die Darstellung die rechte Grenze zu finden. Den Anfechtungen, welchen diese Schrift auf interessierter Seite zweifellos begegnen wird, sehe ich mit Gemütsruhe entgegen, in dem Bewußtsein, eine gute Sache zu vertreten. Wenn je, so bin ich hier des Wortes sicher: *Τρῶν μ' οὐκ ἐγὼ Πάλλας Ἀθήνη.*

I.

Das Buch als Ware.

Ein gedrucktes Buch ist, solange es nicht in einer öffentlichen oder Privatbibliothek seine Unterkunft gefunden hat, eine Ware, wie viele andere. Natürlich hat es als solche auch Eigentümlichkeiten; aber jede von diesen hat es wieder mit dieser oder jener anderen Ware gemein.

Zunächst ist das Buch ein „geistiges Erzeugnis“; aber eine Maschine, eine Porzellanvase, eine Bronzeplastik, ja ein gemusterter Damenkleiderstoff oder eine Tapete sind das nicht minder, und oft wird der Ingenieur oder Künstler oder Musterzeichner, der für eine Warensorte der letzteren Art den Entwurf gemacht hat, nicht weniger Geist, oft auch mehr Geschmack verraten als viele Autoren von Büchern. Oder hält man ein Kochbuch, ein Eisenbahnkursbuch, eine Textausgabe des Strafgesetzbuchs, ein Handbuch der Münz-, Maß- und Gewichtskunde, ein Adressbuch, einen Kolportageroman, die alle zu den verbreitetsten Büchersorten gehören, für hervorragendere Geistesgaben?

Sobald ist das Buch ein Massenprodukt, d. h. es kann wirtschaftlicher Weise nur hergestellt werden, wenn es in einer großen Zahl von Exemplaren erzeugt wird. Je größer die Zahl dieser Exemplare ist, um so niedriger werden die Produktionskosten des einzelnen Exemplars. Auch diese Eigentümlichkeit teilt das Buch mit manchen andern Waren. Ein bedrucktes Stück Rattun, ein Stück Metallguß, eine Tapete, ein Herrenkleiderstoff von be-

stimmtem Dessin, selbst ein Strang Baumwollgarn — sie alle können wegen der Eigentümlichkeit des maschinellen Herstellungsverfahrens nur in größeren Mengen produziert werden, wenn sie zu einem Preise verkauft werden sollen, der ihnen noch genügend Abnehmer sichert. Die Höhe der „Auflage“ wird in allen diesen Fällen entscheidend sein für die Höhe des Marktpreises, der zur Kostendeckung erforderlich ist.

Tritt das Buch auch als Massenprodukt in die ökonomische Welt, so kann doch der Gebrauch desselben immer nur Einzelgebrauch sein. Mit einem Exemplar ist der Bedarf des Käufers in der Regel vollauf gedeckt, und zwar auf Lebenszeit, es müßte denn eine neue, wesentlich verbesserte Auflage erscheinen. Ja dieses Exemplar kann sogar den Bedürfnissen vieler nach- und nebeneinander dienen: es büßt durch die Vielheit des Gebrauchs vielleicht am äußern Ansehen, nicht aber am innern Wert ein. Darin liegt die erste große Antinomie im Warenasein des Buches: konzentrierte Produktion und zerstreuter Bedarf.

Die Bedürfnisse, denen das Buch dient, sind höchst mannigfaltiger Art. Bald orientiert es uns über die verschiedenartigsten Verhältnisse des äußern Lebens, bald hilft es uns bei der Arbeit, der Reise, dem Vergnügen, bald ist es Hilfsmittel des Unterrichts und Studiums, bald verschafft es Unterhaltung oder ästhetischen Genuß, bald sucht es die Ergebnisse wissenschaftlicher Forschung der Mit- und Nachwelt zu übermitteln. Und jedem dieser verschiedenartigen Gebrauchszwecke kann wieder in sehr verschiedener Weise entsprochen werden; jeder Urheber eines Buches versucht es in seiner Art, und das

gibt wieder — mit wenigen Ausnahmen — jedem Buche ein höchst persönliches, individuelles Gepräge. Beide Momente, die Mannigfaltigkeit der Gebrauchszwecke und die individuell verschiedene Art, ihnen zu entsprechen, werden die Ursache, daß eine so große Anzahl von Sorten oder Artikeln bei der Bücherware entsteht, wie kaum bei einer andern Ware. Über 25 000 derart verschiedene Handelsartikel sind im Durchschnitt der letzten Jahre in deutscher Sprache verlegt worden.

In dieser großen Sortenzahl, in der unsere Ware den Konsumenten angeboten wird, liegt eine neue Schwierigkeit für die Deckung des Bedarfs. So verschieden die Art ist, in der die Autoren einem bestimmten Gebrauchszweck zu dienen versuchen, ebenso verschieden ist der Geschmack und die Bedarfsgestaltung der Bücherkonsumenten. Der eine reißt in die Alpen mit Baedeker, ein anderer zieht Eschubi oder Trautwein vor, ein dritter ist mit keinem dieser Bücher zufrieden, und wird darum ganz gern nach dem neuer erschienenen Reiseführer eines andern Autors greifen. Dazu ist der Bücherbedarf des einzelnen Menschen ein sehr mannigfaltiger, entsprechend seinen verschiedenen Lebenszwecken. Mit dem Kalender als einziger geistiger Nahrung ist heute auch der ostelbische Gutstagenlöhner nicht mehr zufrieden; wenn er's haben kann, liest er gern auch ein hübsches Geschichtenbuch oder kauft seinen Kindern ein Bilderbuch; ja er würde selbst für irgend ein anschaulich geschriebenes belehrendes Schriftchen empfänglich sein, wenn's ihm erreichbar wäre. Geht man von ihm aufwärts die verschiedenen Klassen der Bevölkerung durch, so wird der Umfang und die Mannigfaltigkeit des Bücherbedarfs sehr rasch wachsen bis

zu dem Gelehrten, bei dem sie fast unbegrenzt sind. Menschen, die in einer Kulturstation überhaupt keinen Bedarf an Büchern mehr haben, müßten geradezu an chronischem Stumpfsinn leiden.

Also eine neue Antinomie: individueller Charakter jedes einzelnen Wertes innerhalb einer vielgestaltigen Produktion und nicht minder individuelle Gestaltung des unter Umständen wieder verschiedenartig kombinierten Bedarfs der einzelnen Bücherkäufer.

Aus der Gegensätzlichkeit dieser zwei verschiedenen Erscheinungsreihen ergeben sich gewisse Schwierigkeiten für die Organisation der Bücherproduktion und des Bücher-
vertriebes durch den Handel. Jedes einzelne Buch entsteht als typisches Massenprodukt, reine Duzendware, in der jedes Stück dem andern qualitativ und quantitativ vollkommen gleich ist, genau wie ein Strang Maschinengarn dem andern gleicht. Es erscheint darum wie prädestiniert für den Großhandel. Aber da bei den einzelnen Konsumenten immer bloß einzelne Exemplare eines Wertes begehrt werden und jedes Werk als individuelle Schöpfung seines Autors auftritt, für welche unter zahllosen Konsumenten mit tausendfach verschiedener individueller Bedarfsgestaltung und Geschmacksrichtung erst die wirklichen Käufer herausgefunden werden müssen, so erwächst dem Buchhandel die Aufgabe einer die ganze Bevölkerung durchbringenden, überall individualisierend vorgehenden Kleinarbeit. Der zerstreute Bedarf muß erst gesammelt, in den Händen einzelner kommerzieller Mittelglieder konzentriert werden.

Nun ist ein großer Teil dieses Bedarfs latenter Bedarf, der zum Leben erweckt, zur Kauflust gesteigert

werden kann. Ist er aber erst einmal so weit zum ökonomisch effektiven Bedarf geworden, dann ist er in jeder Kulturstation einer bedeutenden Erweiterung fähig. Der Arbeiter, der vielleicht von einem Kolporteur Schillers Gedichte gekauft und gelesen hat, wird auch etwas von Goethe und Uhland besitzen wollen, und bald wird sich bei ihm eine kleine Bibliothek ansammeln (sei's auch nur in Reclam-Hefen), die er gern weiter vermehrt. In der Wissenschaft bringt es der Fortschritt der Forschung mit sich, daß man mit der Befriedigung des Bücherbedarfs nie an ein Ende gelangt.

Dieser unbeschränkten Erweiterungsfähigkeit des Bedarfs entspricht eine nie rastende Steigerung der Produktion, entsprechend der Fortentwicklung der Kultur, deren wichtigster Träger das Buch ist. Mit jedem neuen Buche erneuert sich aber auch wieder die Aufgabe des Handels, die Konsumenten aufzuspüren, deren Bedarf gerade dieses Buch verlangt. Gelingt das nicht, so sind die Herstellungskosten verloren. Da man sich über den mutmaßlichen Bedarf täuschen, da die Kraft des Autors unzulänglich sein, für sein Werk überhaupt ein Bedürfnis fehlen kann, der Kostenaufwand für die ganze Auflage aber im voraus zu leisten ist, so kommt damit in die Produktion der Bücher ein aleatorisches Moment, wie es auch vielen anderen Produktionszweigen eigen ist. Man braucht nur an Waren zu denken, die der Mode unterworfen sind, oder an die zahlreichen gesetzlich geschützten Artikel, die den Fabrikanten oft nicht die Patentgebühren einbringen.

Schon früh ist diesem Umstande in der Organisation der Produktion Rechnung getragen worden, oder

vielmehr man hat jenes aleatorische Moment aus der eigentlichen Produktion ausgeschaltet und einem bestimmten Unternehmer überlassen, dem Verleger. Bekanntlich erwirbt im Normalfall der Bücherproduktion der Verleger vom Autor das Manuskript gegen ein festes Honorar, und dieser ist damit für die ganze Auflage abgefunden. Er läßt das Werk vervielfältigen, bezahlt den Drucker, den Papierlieferanten und nötigenfalls den Buchbinder, und auch diese scheiden damit aus dem Geschäft aus. Der Verleger ist nun freier Eigentümer der fertigen Ware; an den Prozeß ihrer Entstehung erinnert nur noch der Name des Autors auf dem Titel und die Firma des Druckers auf der letzten Seite.

Die Stellung des Verlegers im Produktionsprozeß des Buches erklärt sich zwar nicht allein aus der Notwendigkeit hohen, mit erheblichem Risiko verbundenen Kapitalvorschlusses; aber dieser letztere bildet doch das ausschlaggebende Moment. In Zeiten geringer Kapitalansammlung suchte und fand man Mittel, um das Risiko des Verlegers herabzumindern. Vor allem geschah dies dadurch, daß man einen Teil der Produktionskosten auf den Konsumenten abwälzte. Der Verleger schloß seine Tätigkeit mit der Herstellung der rohen Druckbogen ab, die dann ungebunden, ungefalzt und ungeheftet auf den Markt kamen, und überließ es dem Konsumenten, diesem Halbfabrikat auf seine Kosten durch den Buchbinder die gebrauchsfähige Gestalt geben zu lassen. Wurde dann die Auflage nicht oder nur zum kleinen Teile abgesetzt, so war der Verlust nicht so groß, als wenn man das Buch gebunden auf den Markt gebracht hätte. Das deutsche Publikum hat sich diesen Handelsgebrauch mehr

als drei Jahrhunderte hindurch gefallen lassen. Erst im 19. Jahrhundert hat man ihm nach französischem Vorbild die kleine Konzession gemacht, daß die Bücher broschiert ausgegeben wurden, und dabei ist es für die große Masse der literarischen Produktion bis auf den heutigen Tag geblieben.

Ein zweites Mittel, das Risiko zu vermindern, bestand darin, daß man das Mindestmaß des vorhandenen Bedarfs im voraus festzustellen suchte. Man veranstaltete eine Subskription oder Pränumeration, bei der man die Käufer durch einen billigen Vorzugspreis zu gewinnen suchte; jedoch ließ sich das Verfahren nur bei den Werken bereits bekannter Autoren anwenden und ist wegen der vielen damit verbundenen Mißbräuche früh im 19. Jahrhundert in Abgang gekommen. Heute wird es meist nur noch bei Lieferungswerken angewandt, bei denen Konsumenten von geringerer Kaufkraft durch Zerlegung des Preises in Ratenzahlungen gewonnen werden sollen. Auf einer ähnlichen Erwägung beruhten die im 18. Jahrhundert eine Zeit lang üblichen, aber mit Recht durch die Gesetzgebung verbotenen Bücherlotterien.

Für den größten Teil der Bücherproduktion bleibt das Risiko des Verlegers in vollem Umfange bestehen. Nicht einmal das geringe Maß von Selbstversicherung, das andere Unternehmungen in der Verschiedenheit ihrer Kapitalanlage und in der dadurch gegebenen Kompensation des Risikos besitzen, bleibt ihm ungeschmälert. Vielmehr weist ihn die Natur seiner Ware gebieterisch darauf hin, seine Produktion zu spezialisieren, d. h. nur eine oder wenige Literaturgattungen zu pflegen, weil nur auf diesem Wege ein Verlagsartikel den andern trägt und

fördert. Denn fast jede Literaturgattung hat ihre besonderen Absatzbedingungen, ihren besonders gearteten Konsumentkreis, der genau erforscht und mit psychologischer Feinfühligkeit „bearbeitet“ sein will.

Hierbei kommt denn noch eine weitere ökonomisch wichtige Eigentümlichkeit der Bücherware zur Geltung. Das Buch befriedigt mit ganz geringen Ausnahmen kein absolutes Bedürfnis. Bei allen Waren aber, die relativen oder Kulturbedürfnissen dienen, ist der Absatz in hohem Maße abhängig vom Verkaufspreise. Je mehr es gelingt, diesen zu erniedrigen, um so breitere Schichten der Bevölkerung gelangen aus dem Zustand des latenten Bedarfs in den des effektiven Bedarfs. Und zwar pflegt der Absatz nicht proportional der Erniedrigung des Verkaufspreises zu steigen, sondern in weit höherem Maße, weil die Bevölkerungsschichten mit geringer Kaufkraft sich nach unten immer mehr verbreitern.

Das ist eben das große Gesetz, das die ganze moderne Massenproduktion durchzieht: Steigerung der Produktion, um die Produktionskosten erniedrigen zu können; Erniedrigung der Produktionskosten, um die Preise erniedrigen zu können; Erniedrigung der Preise, um den Absatz zu steigern! Das letzte Stück oder Duzend eines Massenprodukts ist immer das billigste für den Produzenten. Darin liegt die gewaltige stimulierende Macht der modernen Produktionsweise, daß sie Waren, die früher nur wenigen erreichbar waren, in die Armweite immer breiterer Klassen der Menschheit rückt und diesen damit die Möglichkeit eröffnet, teilzunehmen an den Errungenschaften der Kultur.

Natürlich ist die Absatzmöglichkeit der verschiedenen

Sorten der Bücherware eine sehr verschiedene. Ein schweres gelehrtes Werk wird im besten Falle kaum auf so viele Hunderte von Abnehmern rechnen können, als ein schöngeistiges Buch auf Zehntausende. Wie eng oder weit aber auch der mögliche Absatzkreis eines Buches durch seine Eigenart gezogen sein mag, für jedes gilt, sofern es nur seinem Zwecke formell und inhaltlich entspricht, der Satz, daß der Verleger um so sicherer auf den Ersatz seiner Kosten rechnen darf, je mehr es ihm gelingt, durch die Preisgestaltung die wirkliche Grenze des Absatzes der möglichen Grenze desselben zu nähern. Bücher, bei denen der Kreis der möglichen Abnehmer so gering ist, daß unter keinen Umständen an einen Kostenersatz zu denken ist, können überhaupt nicht Gegenstand privater Unternehmung sein. Für sie haben die staatlichen und freigeinwirtschaftlichen Publikationsinstitute (Akademien, wissenschaftliche Vereine 2c.) aufzukommen.

Keinen wesentlichen Unterschied gegenüber anderen Waren begründet der Umstand, daß beim Buche nicht bloß der Großhandelspreis, sondern auch das Maximum des Detailverkaufspreises durch den Verleger festgesetzt wird, daß dieser somit auch über den Bruttogewinn des Kleinhändlers bestimmt. Das liegt in der Natur des Monopols, welches dem Verleger durch die Gesetzgebung gewährt ist und findet sich ähnlich bei vielen patentierten Artikeln, ja selbst bei nicht wenigen dem freien Verkehr unterliegenden Waren, nur daß beim Buchhandel vermöge der den Betrieb unterstützenden Publikationsmittel dieser Preis rasch und allgemein auch den Konsumenten bekannt wird.

II.

Der Buchhandel und seine Organisation.

„Der Buchhandel ist ein ansehnlicher Zweig der Commerciën“, heißt es in dem 1776 erschienenen VII. Bande der Krünigischen Oeconomischen Encyclopädie. „Zur Aufnahme des Buchhandels hat man keine andere Maßregeln zu ergreifen nöthig, als diejenigen, welche man überhaupt zur Beförderung der Commerciën zu nehmen hat. Diese kommen darauf an, daß der Handel mit Landeswaren getrieben werde, daß die Waren gut und tüchtig seyn und daß sie wolfeilen Preises gegeben werden... Denn dieser (der wohlfeile Preis) muß die Käufer reizen. Sobald große Werke in einen sehr hohen Preis steigen, so sind sie alsdann nur für große Bibliotheken, und dieser Abgang ist von keiner Erheblichkeit. Auch mäßige Werke und nicht starke Bücher finden viel weniger Debit, wenn sie, in Ansehung ihrer Bogenzahl, in allzu hohem Preise stehen. Man bedenket sich, solche zu kaufen und suchet sich lieber mit Lehnen zu behelfen, zumal, wenn man das Buch zu einem sehr langen oder fast beständigen Gebrauche nicht nöthig hat. Ein Gelehrter kauft sich öfter ein Buch, wenn der Preis billig ist, aus bloßer Wissbegierde oder wegen einiger wenigen Stellen in demselben, oder seiner Bibliothek zu Gefallen, da er es sonst wol entbehren könnte.“

Recht hausbackene Weisheit! Aber es bleibt kaum etwas anderes übrig, als sie aus dem Staube des 18. Jahrhunderts herauszuholen, nachdem in den letzten Jahren auf Versammlungen und im „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel“ so oft versichert worden ist, der Buchhandel sei kein Handel, sondern etwas weit Besseres, Edleres.

Als Zweig des Handels hat er die Aufgabe, zwischen Produzenten und Konsumenten zu vermitteln, und er kann in dieser Rolle seine Daseinsberechtigung wie jeder Handelszweig nur erweisen, wenn er seinen Dienst der gesamten Volkswirtschaft besser und billiger leistet, als es ohne ihn geschehen könnte.

Nun hat der Buchhandel bei uns in Deutschland eine eigentümliche und nicht ganz einfache Organisation gewonnen, die zum Teil wohl mit dem besonderen Warencharakter des Buches zusammenhängt, zum Teil aber eine Folge seiner historischen Entwicklung ist. In England und Frankreich ist er anderen Handelszweigen bedeutend ähnlicher — ein Beweis, daß wir es nicht mit einer naturnotwendigen Erscheinung zu tun haben.

Die Grundlage dieser Organisation bildet ein dezentralisierter, über viele Produktionsorte zerstreuter Verlag. Die Universitätsstädte, die Landes- und manche Provinzialhauptstädte geben die Knotenpunkte ab in dem weit ausgebreiteten Netz der Verlagsunternehmungen. Im Offiziellen Adreßbuch des deutschen Buchhandels für 1903, welches neben dem Deutschen Reich auch Österreich und die deutsche Schweiz, sowie die meisten deutschen Buchhandlungen des Auslands umfaßt, soweit sie über Leipzig verkehren, sind 2472 Firmen verzeichnet, die sich

nur mit dem Verlagsbuchhandel befaßen. Daneben gibt es aber auch zahlreiche Sortimentsbuchhandlungen, welche ebenfalls Verlag besitzen. Im Deutschen Reiche allein dürften gegen 2000 reine Verlagsunternehmungen in Betracht kommen, ungerchnet die Kunst- und Musikalien-Verleger. Die Zahl der Sortimenten, Buchdruckereien und sonstigen Industriebetriebe, welche nur nebenbei einzelne Bücher verlegen, ist nicht minder groß.

Die deutschen Bücher entstehen also als Waren in dezentralisierter, über viele Orte und noch viel mehr Unternehmungen zerstreuter Produktion; die Auflage jedes einzelnen Werkes muß wieder, um ihre Käufer zu erreichen, in alle Welt zerstreut werden. Es führen aber nicht direkte Fäden aus dem Lager des Verlegers in die zahlreichen öffentlichen und privaten Bibliotheken, in die Millionen von Haushaltungen, welche wenigstens einen Kalender und ein Bilderbuch anschaffen, sondern die Bücher machen unterwegs erst wieder einen eigentümlichen Konzentrationsprozeß durch, der sich über zwei Stappen des Handels bewegt, die Betriebsstätte des Kommissionärs und die des Sortimenters. Es ist eine Art Handelszwang, da die Verleger vielfach direkte Lieferung an das Publikum ablehnen.

Mit dem Namen Sortiment bezeichnet man die Kleinhandelsunternehmung im Buchhandel. Der Sortimenter vereinigt in fester Betriebsstätte, von der aus er die Bevölkerung seines Wohnorts und meist auch der näheren Umgebung versorgt, die Verlagsartikel einer größeren Anzahl von Verlegern, so wie es der Bedarf seiner Kundschaft erfordert.

Für das Jahr 1903 zählt das Adreßbuch 6000

Sortimentsbuchhandlungen im weiteren Sinne¹⁾ auf; viele von ihnen verbinden mit dem Bücherkleinhandel den Kunst-, Musikalien-, Papier- und Schreibmaterialienhandel, manche auch Agenturen, Buch- oder Zeitungsverlag u. dgl. Für das Deutsche Reich verzeichnet es 1411 Orte mit Sortimentsbuchhandlungen.

Um eine Vorstellung darüber zu gewinnen, wie weit die örtliche Zersplitterung des Verlags und des Bücherkleinhandels geht, habe ich wenigstens für das Deutsche Reich aus den Angaben des Buchhändler-Adreßbuches²⁾ die Orte ermittelt, in welchen Verlagsbetriebe, und diejenigen, in welchen Sortimentsbuchhandlungen ansässig sind. Es ergaben sich

Eintwohnerzahl	Zahl der Orte mit Verlag	Zahl der Orte mit Sortimentsbuchh.
über 100 000	83	83
20 000—100 000	134	188
5 000—20 000	174	565
2 000—5 000	78	462
unter 2 000	89	168
Zusammen	458	1411

1) Die Zahl ist sicher falsch, da weiterhin 6564 Sortimentsbuchhandlungen aufgeführt werden, die ihren Bedarf selbst wählen, und 219, welche Neuigkeiten annehmen, also zusammen 6773. Die Zahl 6000 dürfte die im Deutschen Reich allein ansässigen Sortimenter nicht einmal erreichen.

2) Bei Ermittlung der Orte mit Verlag ist zwischen reinen Verlagsbetrieben und solchen, die den Verlag mit dem Sortiment verbinden, nicht geschieden worden. In die Orte mit Sortimentsbuchhandlungen sind 5 mit eingerechnet, an denen sich nur je eine Kolportagebuchhandlung befindet und 8 bloß mit Bahnhofsbuchhandlungen versehen. Dagegen sind unter den Verlagsorten diejenigen, welche bloß Betriebe mit Kunst- und Musikalienverlag enthalten (zusammen 17), nicht einbegriffen. Die ganze Ermittlung beruht auf den im II. Teil, 6. Abt. des Adreßbuchs, S. 406—490

Naturgemäß ist der Verlag bei der Wahl des Standorts von der Größe des Wohnplatzes viel weniger abhängig als das Sortiment; auch darf nicht unbeachtet bleiben, daß unter den 39 in Orten unter 2000 Einwohnern ansässigen Verlegern etwa der dritte Teil nur Selbstverlag treibt; dagegen muß es auffallen, daß auch das Sortiment bis in sehr kleine Orte heruntersteigt, wo ihm die Bedingungen der Existenz von vornherein zu fehlen scheinen. Bestätigt wird diese Beobachtung in sehr anschaulicher Weise durch die Ergebnisse der Berufsstatistik von 1895. Damals beschäftigte der deutsche Buch-, Kunst- und Musikalienhandel im ganzen 21 694 erwerbstätige Personen. Von diesen lebten

in Gemeinden mit	Personen	Prozent
100 000 und mehr Einwohnern	12 076	55.7
20 000—100 000	4 348	20.0
5 000— 20 000	3 279	15.1
2 000— 5 000	1 115	5.1
unter 2000	876	4.0

Dabei sind 2445 Erwerbstätige, die den Buchhandel bloß als Nebenberuf treiben (Buchbinder u. dergl.) und die sich naturgemäß am meisten in den kleineren Orten finden, nicht einmal mit berücksichtigt. Man kann also sagen, daß das ganze Deutsche Reich in kurzen Abständen mit Buchhandlungen förmlich durchsetzt ist, so daß jeder Bücherliebhaber seinen Bedarf in nächster Nähe befriedigen kann, umgekehrt aber auch der Absatz- und Kundenkreis

gemachten Angaben, die wohl als relativ sehr zuverlässig gelten können, da sie bei Versendung von buchhändlerischen Geschäftspapieren zu Grunde gelegt zu werden pflegen. — Wie sehr übrigens die Buchhandelsstatistik im argen liegt, zeigen die Aufsätze von L. Kellen im Vörsenblatt von 1908 Nr. 117, 120, 122/3, wo die Zahl der Verlagsorte z. B. auf 1462 angegeben ist.

für jeden einzelnen Buchhandelsbetrieb außerordentlich eng gezogen ist.

Da im Durchschnitt der letzten Jahre in deutscher Sprache über 25 000 Verlagsartikel¹⁾ in den interlokalen Austausch gekommen sind, so ergibt sich auf den ersten Blick, eine wie schwierige Aufgabe der Detailvertrieb der Bücher dem Handel stellt, zumal wenn man beachtet, daß der Buchhandel sich auch neben der Post mit dem Zeitschriftenvertrieb befaßt. Bei direktem Verkehr wird jeder Sortimenter mit dritthalbtausend Verlegern zu korrespondieren haben, wenn er die von ihm fast immer gegebene Verheißung bewahrheiten will, daß jedes Buch bei ihm zu haben sei. Umgekehrt wird jeder Verleger mit 6—7000 Kleinhandlungen in Verbindung kommen müssen, wenn er die Voraussetzung erfüllen will, unter der seine Autoren ihm ihre Werke anvertraut haben, daß er sie verbreiten wolle, soweit die deutsche Zunge klingt. Aber welche Summe von Arbeit, von Risiko bei der Kreditgewährung, von Frachtpfesen bei zahllosen kleinen Sendungen!

In jedem andern Handelszweig mit dezentralisierter Produktion und Distribution pflegen sich Großhandelsunternehmungen zu bilden, welche die verschiedenen Warensorten verschiedener Produzenten in umfassenden Lagern vereinigen, um von diesen aus den Kleinhandel zu „assortieren“. Die Waren gelangen naturgemäß in großen Mengen, wenn auch in wenigen Sorten, von jedem Produzenten an den Großhändler; dieser kann aber auch

1) Die Statistik beruht auf dem Hinrichs'schen Bücherkatalog; viele Schriften von rein lokaler Bedeutung werden nicht eingerechnet sein.

wieder jedem Detaillisten größere Sendungen machen, indem er vielerlei kleine Sortenquanten zusammenpackt. Es tritt also eine doppelte Frachtersparnis ein, die schließlich in einem niedrigen Detailverkaufspreise den Konsumenten zu gute kommt.

Im Buchhandel hat man eine andere Einrichtung, deren Entstehung z. T. mit dem älteren Messwesen zusammenhängt. Es hat sich nämlich an gewissen Mittelpunkten der Verlagstätigkeit im Verlaufe der letzten zwei Jahrhunderte ein Vermittlungsdienst herausgebildet, der von eignen Verusunternehmern ausgeübt wird, den Kommissionären¹⁾. Der Kommissionär im Buchhandel ist nicht zu verwechseln mit dem Kommissionär des Handelsgelehrbuchs. Er treibt überhaupt keinen Handel, sondern ist halb Spediteur und halb Bankier.

Als Kommissionsplätze kommen im Deutschen Reiche heute nur noch Leipzig, Stuttgart und Berlin in Betracht; bis 1869 hat auch Frankfurt a. M., bis 1873 Augsburg und bis 1874 Nürnberg sich an diesem Geschäfte beteiligt. Außerhalb des Deutschen Reiches bilden Wien, Prag, Budapest, Zürich für ihre speziellen Landesgebiete die Zentralisationspunkte. Alle aber überragt Leipzig bei weitem; seine Bedeutung ist stetig gewachsen, und man kann ruhig sagen, daß der ganze deutsche Buchhandel über Leipzig verkehrt. Neben ihm zeigen nur noch Stutt-

1) Über das buchhändlerische Kommissionswesen vgl. das vom Verein Leipziger Kommissionäre herausgegebene Schriftchen: Der buchh. Verkehr über Leipzig und der Geschäftsgang des Leipziger Kommissionsgeschäfts, Leipzig 1900 und die unter fast gleichem Titel erschienene, den Teilnehmern am IV. Intern. Verlegerkongreß überreichte Denkschrift.

gart und Wien eine ausgesprochene Tendenz, weiter zu wachsen; die übrigen Plätze stagnieren oder gehen zurück. (Vergl. die Tabellen I und II.) Dies rechtfertigt es, wenn wir bei den weiteren Erörterungen nur die Leipziger Verhältnisse berücksichtigen.

Wenn es auch möglich ist, daß ein Sortimenterverke, die er in größerer Menge braucht, partienweise unmittelbar vom Verleger bezieht, so gehen doch herkömmlich die Bestellungen einzelner Bücher und kleinerer Partien der Frachtersparnis wegen über den Kommissionsplatz. In Leipzig unterhalten die meisten Verleger, wenn sie nicht dort wohnen, ein Auslieferungslager¹⁾ aller oder auch nur der gangbarsten Artikel ihres Verlags, oder sie sind doch Kommittenten eines Kommissionärs. Ebenso hat jeder Sortimenterverke hier seinen bestimmten Kommissionär, an den er die bei ihm eingelaufenen Bestellungen wöchentlich ein- oder zweimal oder auch öfter sendet. Jede einzelne Bestellung ist dabei auf einen besonderen Verlangzetteln geschrieben, der den Titel des Buches, die Firma des Verlegers und die Bezugsweise (à condition, fest oder bar), sowie die gewünschte Zusendungsart (Postpaket, Eilballen, Frachtballen) angibt. Diese Zetteln gehen vom Kommissionär des Sortimenterverkes — in der Regel durch Vermittlung einer eignen Bestellanstalt — an die Kommissionäre der betr. Verleger. Jeder Verlagskommissionär schickt, wenn der Verleger in Leipzig kein Lager hat, die für diesen bei ihm eingelaufenen Be-

1) Ihre Zahl ist noch in fortwährendem Wachsen. Sie betrug 1901: 2208, 1902: 2286, 1903: 2390. Aber es sind doch bei weitem noch nicht alle reinen Verleger dabei; insbesondere fehlen nahezu alle Berliner Firmen.

Tabelle I.

Deutsche Kommissionsplätze in den Jahren 1845—1903.

Kommissionsplätze	Anzahl der Kommissionäre in den Jahren						
	1845	1860	1875	1885	1890	1895	1903
Frankfurt a. M.	14	15	—	—	—	—	—
Nürnberg	10	8	—	—	—	—	—
Augsburg	3	9	—	—	—	—	—
Stuttgart	19	14	16	15	15	17	13
Berlin	20	25	29	33	38	38	36 ¹⁾
Leipzig	79	82	105	133	164	164	153
Wien	27	28	31	39	33	36	36
Prag	18	11	13	12	7
Budapest	8	14	17	15	12
Bürieh	4	5	5	7	7	6
Zusammen	172	185	212	250	287	289	263

Tabelle II.

Die Vertretung des deutschen Buchhandels in den Kommissionsplätzen 1831—1903.

Kommissionsplätze	Anzahl der Kommittenten in den Jahren									Durchschnittszahl der Kommittenten auf 1 Kommissionär	
	1831	1845	1860	1875	1885	1890	1895	1903	1875	1903	
	Frankfurt a. M.	295	403	218	—	—	—	—	—	.	.
Nürnberg ...	152	257	122	—	—	—	—	—	.	.	
Augsburg ...	—	152	119	—	—	—	—	—	.	.	
Stuttgart ...	—	339	474	542	430	442	569	682	36	52	
Berlin	58	107	187	306	315	332	336	344	11	9	
Leipzig	916	1534	2254	4202	5747	6775	7572	9366	40	61	
Wien	90	131	255	475	610	604	677	737	15	21	
Prag	98	111	129	150	122	5	17	
Budapest	92	143	169	163	151	11	13	
Bürieh	51	92	96	98	90	73	18	12	

1) Das Adreßbuch für 1903 II, S. 535 gibt 38 an, aber in dem namentlichen Verzeichnis, S. 203—212 stehen nur 36.

stellungen täglich oder wöchentlich nach dessen Wohnort, worauf der Verlagsartikel auf Kosten des Verlegers nach Leipzig gesandt wird. Auf jeden Fall wird vom Verlagskommissionär das von einem Sortimentere Bestellte bereits verpackt dessen Kommissionär übergeben. Letzterer läßt alle bei ihm für denselben Kommittenten eingegangenen Bücherpakete, ohne sie öffnen oder ihren Inhalt kontrollieren zu dürfen, in einen Ballen zusammenpacken, der dem Sortimenter durch die Eisenbahn, bei geringem Bedarf oder besonderer Eile auch wohl durch die Post zugestellt wird.

Die Frachtkosten für alle Sendungen, die er aus dem Kommissionsplatze erhält oder dahin macht, hat der Sortimenter zu tragen. Natürlich hat er auch den Kommissionär für seine Mühewaltung und Auslagen zu entschädigen. Die betreffenden Spesen setzen sich aus sehr verschiedenen Posten zusammen: Kommissionsgebühren, Verpackungsgebühren, Provision für Barpakete und Barfakturen, sowie für die Kassaführung, Zentnergeld-Entschädigung für die Markthelfer, dem sog. Einschlag für Auspacken, Vergleichen und Weiterbefördern der dem Kommissionär zugehenden Sendungen, einem „Meßgeschenk“ für das Personal. Leistet der Kommissionär Vorschuß, so werbey natürlich auch Zinsen und Provision berechnet. Beim Verlagskommissionär ist eine ähnliche, aber z. T. mehr summarische Spesenberechnung üblich; natürlich beansprucht er auch Lagermiete, wenn ihm ein Auslieferungslager anvertraut ist.

Der Kommittent muß beim Kommissionär ein Guthaben besitzen, aus dem dieser die regelmäßig fällig werdenden Zahlungen bestreitet. Er muß für Wiederauffüllung desselben Sorge tragen, wenn er der pünktlichen Annahme

seiner Barverschreibungen sicher sein will. Doch gewährt der Kommissionär auch auf Grund besonderer Vereinbarung Kredit und berechnet dafür nicht bloß den üblichen Bankzinsfuß, sondern auch häufig noch eine starke Risikoprämie (im ganzen meist 6%). Auf die wöchentlichen Börsen- und die Ostermehrzahlungen der Kommissionäre, bei denen durch gegenseitige Ausgleichung möglichst auf Verminderung des Barverkehrs hingewirkt wird, kann hier nicht eingegangen werden.

Nach dem Gesagten treffen schließlich alle Bestellungen, die aus dem ganzen deutschen Sortiment auf Werte des gleichen Verlags am Kommissionsplatze einlaufen, beim Kommissionär des Verlegers zusammen; der Verleger kann demgemäß, falls nicht ein Auslieferungslager beim Kommissionär das Verfahren abkürzt, sie in einer Sendung nach Leipzig expedieren. Dort zerstreuen sie sich wieder in die verschiedenen Kommissionsbetriebe, wo sie mit Bestellungen andern Verlags eine erneute Vereinnigung eingehen, die sie bis zum Magazin des Sortimenters führt. Berücksichtigt man noch das Dazwischentreten der Bestellanstalt, die von allen Leipziger Kommissionären benutzt wird, so ist der Gang der Dinge folgender:

1. Sammlung der Bestellungen verschiedener Sortimenten bei jedem Kommissionär,
2. Sammlung der bei den verschiedenen Kommissionären eingelaufenen Bestellungen in der Bestellanstalt,
3. Sortierung der Bestellungen durch die Bestellanstalt und Verteilung an die Verlagskommissionäre,
4. weitere Verteilung beim Verlagskommissionär unter die einzelnen von ihm vertretenen Verleger, eventuell Absendung an diese,

5. (eventuell) Sendung der bestellten Ware durch die Verleger nach Leipzig an ihre Kommissionäre,
6. Verteilung der Sendung jedes Verlags unter die beteiligten Kommissionäre der Sortimenten und Übermittlung an diese Kommissionäre,
7. dort (eventuell) abermalige Verteilung der Pakete auf die Sortimente, die sie bestellt haben und zugleich Vereinigung der Pakete des gleichen Sortiments aus verschiedenem Verlag zu Ballen,
8. Übersendung der Ballen an die einzelnen Sortimente, die sie wieder unter ihre Kunden verteilen.

Also zweimaliges Sammeln der Bestellungen und zweimaliges Verteilen derselben, zweimaliges Sammeln der Ware und Wiederverteilen. Bei jeder Bestellung geschäftliche Bewegung in vier Betrieben: beim Sortimenter, Sortiments-Kommissionär, Verlags-Kommissionär, Verleger, und zwar bei den drei erstgenannten je zweimal. Überall Buchungen, Aus- und Einpacken, Sortieren, Botengänge, Frachtkosten. Und dabei ist die Mitwirkung der Leipziger Bestellanstalt noch gar nicht einmal mit berücksichtigt. Natürlich dauert es längere Zeit, bis der Sortimenter in der Provinz in den Besitz der von ihm bestellten Bücher gelangt, in der Regel 8—14 Tage. Doch wird in neuerer Zeit dieser Zeitraum erheblich abgekürzt, indem der Sortimenter dringende Bestellungen seinem Kommissionär besonders empfiehlt; aber dabei erwachsen letzterem auch wieder besondere Kosten. Eine weitere Abkürzung tritt da ein, wo ein Kommissionär das bestellende Sortiment und die Verlagsbehandlung, auf welche eine Bestellung lautet, zugleich vertritt.

Aus den Zahlen in Tabelle I und II ergibt sich be-

Tabelle III.
Größe der Kommissions-Betriebe.

Zahl der Kommittenten je eines Kommissionshändlers	Stuttgart	Berlin	Leipzig	Wien	Prag	Budapest	Strig	überhaupt
1	8	11	44	9	2	4	2	75
2	2	10	17	5	1	1	—	36
3—5	—	5	18	5	1	2	1	27
6—10	2	5	11	3	1	1	1	24
11—20	3	2	8	4	—	2	1	20
21—30	—	1	10	2	—	1	—	14
31—50	—	2	4	4	1	—	1	12
51—100	—	—	18	2	1	1	—	22
101—500	2	—	25	2	—	—	—	29
über 500	1	—	3	—	—	—	—	4
Zusammen	13	36	158	36	7	12	6	268

reits, daß im Buchhändler-Kommissionsgeschäft eine unverkennbare Tendenz zu einer kapitalistischen Zentralisation des Betriebes sich geltend macht. Noch deutlicher wird dies aus Tabelle III ersichtlich, in der die einzelnen Unternehmungen nach der Zahl ihrer Kommittenten gruppiert sind. Die überragende Stellung Leipzigs kommt dabei erst recht zur Geltung. Zugleich aber zeigt sich, daß auch hier das Hauptgeschäft sich auf eine geringe Zahl von Firmen konzentriert. Kommissionsgeschäfte mit je 1—5 Kommittenten können als Vollbetriebe nicht angesehen werden. Entweder haben sie Auslieferungsstellen für einzelne Verleger, oder sie sind Gelegenheitskommissionäre, die als Hauptgeschäft auf eigene Rechnung Verlag oder Sortiment treiben. Den Gegensatz zu ihnen bilden jene Riesenbetriebe, welche Hunderte von auswärtigen Firmen vertreten. Genau drei Viertel aller über Leipzig verkehrenden Buchhändler kommen auf die 28 größten Kommissionäre,

auf die drei hervorragendsten Firmen allein 2247, also fast ein Viertel der Gesamtzahl. Von den 682 über Stuttgart verkehrenden Firmen sind 576 bei drei Kommissionären vereinigt. Minder fortgeschritten ist die Konzentration in Berlin, während wieder in Wien die Hälfte der Kommittenten durch 3, in Prag, Budapest und Zürich aber durch je ein Haus vertreten ist. Wie über Berlin fast nur norddeutsche Sortimente verkehren, so über Stuttgart nur süddeutsche, während an beiden Plätzen Verleger aus dem ganzen Reiche ausliefern lassen. Ebenso ist in Wien der reichsdeutsche Verlag ziemlich ansehnlich, aber nur österreichisches Sortiment vertreten. Prag, Budapest und Zürich haben nach der Verleger- wie nach der Sortimenter-Seite fast nur für ihre Länder Bedeutung.

Wann und wie die hier geschilderte Organisation des deutschen Buchhandels entstanden ist, bedarf nicht weitläufiger Auseinandersetzung. Sie entstammt dem Zeitalter der Postkutsche und des Frachtwagens, in welchem die Entfernung im Personen- und Güterverkehr eine ganz andere Rolle spielte als heutzutage, und knüpft direkt an die Einrichtungen der alten Messen an, auf denen die Buchhändler, die damals meist Verlag und Kleinhandel miteinander verbanden, persönlich mit ihren Warenballen erschienen, um das eigne Produkt so viel als möglich gegen fremde Verlagsartikel umzutauschen (Change-Geschäft) und letztere dann mit den eignen zu Hause im Detail zu vertreiben. Dar wurde nur gekauft, wo mangels genügenden eignen Verlags der Tausch nicht möglich war. Oft aber ließ sich auch die mitgebrachte eigne Ware während der Messe nicht völlig umsetzen. Man gab sie dann bis zur nächsten Messe einem Frankfurter oder Leipziger Geschäfts-

freunde auf Lager mit dem Auftrage, bei etwa zwischen den Messen auftretendem Bedarf sie auf künftige Messrechnung zu verkaufen, und so konnte jeder über den betreffenden Messplatz verkehrende Buchhändler im Reiche ihm ausgegangene Werte jederzeit von dort nachbeziehen.

Sedenfalls ist in Leipzig schon in der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts das Kommissionsgeschäft völlig ausgebildet gewesen.¹⁾ Es hat sich natürlich innerhalb zweier Jahrhunderte in manchen Äußerlichkeiten verändert; von einer inneren Entwicklung aber kann keine Rede sein.

Schon lange ist die Frage aufgeworfen worden, ob das Kommissionswesen noch mit dem Geiste des Eisenbahnzeitalters verträglich sei, ob sich nicht ein einfacherer, rascherer und auch billigerer Verkehr zwischen Verlegern und Sortimentern einrichten lasse. Namentlich als durch die Posttax-Novelle vom 17. Mai 1873 das Einheitsporto für das Fünfstilopalet im deutschen Postgebiete eingeführt

1) Vgl. Codex Augusteus III. Forts., Abt. 1, S. 47 in einem Mandat vom 27. Febr. 1686: „Bei Vermeidung gleicher Strafen sollen die Buchhändler zu Leipzig von Publication dieses Gesetzes an, Commissionen von auswärtigen Buchhandlungen nicht anders übernehmen, als nachdem sich die Committenten durch Zeugnisse ihrer Ortsobrigkeit oder resp. durch beglaubigte Abschriften ihrer etwanigen Patente legitimirt haben, daß sie unter öffentlicher Genehmigung als Buchhändler anerkannt oder Verlagsgeschäfte zu treiben berechtigt seyen. Bei der Büchercommission haben sodann jene Buchhändler mit Vorzeigung jener Legitimationen anzuzeigen, für welche auswärtige Handlungen sie Commissions- oder Expeditionsgeschäfte führen, und ob, und an welchem Orte dieselben ein Bücherlager zu Leipzig haben.“ — Es kennzeichnet drastisch die trostlose Verfassung, in der sich die Geschichte des deutschen Buchhandels befindet, wenn G. Hölcher im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands IV, S. 88 die zentrale Stellung Leipzigs in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts geschaffen werden läßt.

wurde, glaubten viele das Ende des Kommissionswesens gekommen. In Buchhändlerkreisen wurde damals der Vorschlag gemacht, „alle Verschreibungen im Umfange von vier Pfund ab durch die Sortimentler direkt bei den Verlegern machen zu lassen, welche die Versendungen mit der Post zu bewirken, dabei größere Quanta in einzelne Pakete zu 10 Pfund zu teilen und die Hälfte der Frankokosten gleich in Rechnung zu stellen hätten“. Allein alte Einrichtungen sind wie alte Kleider: sie sind vielen bequem geworden. Insbesondere scheinen viele Verleger das Stillleben, welches ihnen durch die Kommissionäre ermöglicht wird, zu schätzen.¹⁾ Natürlich wollen die Kommissionär selbst den alten Zustand nicht ändern, und die Sortimentler können es nicht, zumal viele den Kommissionären verschuldet sind.

Ebenso wenig hat sich ein anderer damals gemachter Vorschlag den Beifall der Verleger erworben: direkte Bestellungen des Publikums bei den Verlegern — „der naturgemäße und einfachste Weg zur schnellen Beschaffung literarischer Erzeugnisse“, wie es in einem vermutlich von dem großen Postreformer Stephan ver-

1) Daß die Sortimentler gern sich das Fünftlopalet zu nütze gemacht hätten, zeigt ein Artikel in der „D. Buchhändler-Zeitung“ vom 28. Nov. 1874; vgl. „Deutsches Postarchiv“, Jahrg. III (1875), S. 24f. — Es ist mir wohlbekannt, daß der Postpaketverkehr in letzter Zeit zunimmt, insbesondere bei Sendungen nach entfernteren Gegenden. Aber es hängt das einerseits mit dem Wachsen des von den Verlegern mit allen Mitteln beförderten Barverkehrs, anderseits mit der Entstehung der Barfortimente zusammen, und die Reform ist doch wohl bei weitem noch nicht durchgreifend genug, um das im Text Gesagte wesentlich zu modifizieren. Wie wäre anders die oben ziffermäßig konstatierte Ausdehnung des Kommissionswesens, insbesondere auch die Einbeziehung der Buchbinder und weiterer Wiederverkäufer in dasselbe möglich gewesen?

fasten Artikel¹⁾ heißt. Allerdings sind einzelne Neuerer unter dem Buchhandel aufgetreten, und sie haben in die alte Organisation neue Einrichtungen hineingestellt, die wir noch kennen lernen werden. Gebrochen ist jene darum nicht; wie schon unsere Tabellen zeigen, hat sie sich vielmehr noch in letzter Zeit weiter ausgedehnt. Ob sie aber mit der äußeren Expansion an innerer Kraft gewonnen hat?

1) Deutsches Postarchiv, Jahrg. II (1874), S. 243.

III.

Der buchhändlerische Warenvertrieb.

Aus dem Verlag gelangt die Ware in den Kleinhandel auf zwiefache Weise: entweder auf Veranlassung des Sortimenters oder auf Veranlassung des Verlegers.

Der Bezug auf Veranlassung des Sortimenters hat nichts vom allgemeinen Handelsgebrauch Abweichendes: es werden Waren auf Rechnung des Kaufmanns erworben, um mit Gewinn wieder veräußert zu werden. Auch die beiden Formen, deren diese Geschäftsart fähig ist — Bezug in Rechnung, d. h. auf Kredit und Barbezug — sind im Handel allgemein üblich. Die „Rechnung“ ist in diesem Falle die Rechnung des Verlegers, nicht etwa die des Kommissionärs. Da aber unmöglich jeder Verleger für alle Sortimenter des deutschen Sprachgebiets offene Rechnung halten kann, so müssen viele da bar beziehen, wo andere Kredit haben. Unter Umständen tritt dabei der Kommissionär als Vorschußgeber ein, aber freilich unter ungünstigeren Bedingungen für den Sortimenter, als sie der Verleger bietet.

Immerhin ist die Zahl der Sortimenter, welche bei Verlegern offene Rechnung haben, noch überraschend groß. Bei einer der bedeutendsten Leipziger Firmen von vielseitiger Verlagsrichtung haben gegen 1200, bei einer andern angeblich 2000 Sortimenter Konten, bei spezialisiertem

wissenschaftlichem Verlage ist die Zahl natürlich viel geringer. Selbstverständlich erfordert ein sich in dieser Weise zersplitternder Geschäftsverkehr einen fortgesetzten Überwachungs- und Kreditforschungsdienst, der für den einzelnen Verleger unmöglich ist. Es haben sich deshalb die vier großen Verlegervereine (der Deutsche, der Berliner, der Leipziger und der Stuttgarter) zusammengetan, um auf Grund der Geschäftserfahrungen ihrer Mitglieder alljährlich eine Kreditliste aufzustellen, welche alle Anhaltspunkte enthält, die zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit der mit ihnen in offener Rechnung stehenden Sortimentbetriebe erforderlich sind. So bewundernswert diese Einrichtung funktioniert, so kann doch auch sie Verluste nicht ganz verhüten. Standen doch 1902 nicht weniger als 4800 Sortimenter bei 466 Verlegern¹⁾ in offener Rechnung, und zwar hatten Konten

bei	1—10 Verlegern	1687	Sortimenter,
"	11—25	"	538 "
"	26—50	"	405 "
"	51—100	"	507 "
"	101—150	"	410 "
"	151—200	"	366 "
"	201—300	"	643 "
"	301—400	"	341 "
"	über 400	"	3 "

Man erkennt daraus leicht, daß die Verleger in der Weitherzigkeit der Kreditgewährung wenig zu wünschen lassen. Wenn Sortimenter in kleinen Städtchen von 3 bis 4000 Einwohnern bei 150 und mehr Verlegern offenes Konto haben, während sie im Durchschnitt jährlich vielleicht keine 15 000 Mark umsetzen, so ist das ein wirt-

1) Diese wie die folgenden Zahlen sind nur Minimalziffern.

schaftliches Mißverhältnis. Oder wenn in einer Provinzialstadt mit 50 000 Einwohnern ohne Hochschule 6 Sortimentshandlungen sind, für die beiläufig 1500 Konten bei Verlegern geführt werden, so deutet auch das auf eine Überspannung des Kredits, eine Vergeudung der Kräfte und einen Mangel an Spezialisierung im buchhändlerischen Kleinvertrieb hin. Zugleich ist aus solchen beliebig herausgegriffenen Beispielen zu ersehen, daß das Dazwischentreten des Kommissionärs gerade im Zahlungsverkehr den Betrieb nur wenig vereinfacht und verbilligt und den Verleger nicht der Notwendigkeit überhebt, die Kreditverhältnisse zahlreicher Detailgeschäfte fortgesetzt scharf zu überwachen. Dafür ist der Vorteil, den der Verleger dadurch erlangt, daß er sein Absatzgebiet immer im Auge behält, wohl kaum ein voller Ersatz. Eine einzige leistungsfähige Sortimentsfirma, die sich für ein bestimmtes Literaturgebiet spezialisiert hat, bringt ihm oft mehr Absatz, als ein paar Duzend jener vielseitigen, aber schwachen Geschäfte bei erheblich geringeren Kosten und Spesen.

Nach Möglichkeit wird von den Verlegern auf Pünktlichkeit im Kreditverkehr und auf Einschränkung desselben durch besondere, mit der Barzahlung verknüpfte Vorteile¹⁾ hingewirkt. Alle Konten eines Jahres müssen zur Ostermesse des folgenden Jahres ausgeglichen werden; bis dahin genießt der Sortimenter den Kredit zinslos (also eventuell 15 Monate), und es wird ihm bei pünktlicher und vollständiger Zahlung nach alter Gewohnheit noch ein Nachlaß von 1% der Zahlung (Reßagio) gewährt.

1) Über diese in Abschnitt IV.

Unter Umständen wird ihm auch noch die Erleichterung bewilligt, daß die kurz vor Jahresluß gelieferten Artikel auf neue Rechnung übertragen werden.

Der Bezug auf Veranlassung des Sortimenters tritt überall da ein, wo bei diesem Bücher verlangt und bestellt werden, die er nicht auf Lager hat. Der Sortimenter ist in diesem Falle nur Bücherbesorger; ein Risiko trägt er nicht, er müßte denn einem unsicheren Kunden die bezogenen Bücher kreditieren. Aber er bezieht auch Bücher auf eigne Rechnung ohne vorherige Bestellung eines Kunden, um sein Lager mit Werken zu versorgen, die regelmäßig bei ihm verlangt werden. Es sind dies die sog. Brotartikel: Schulbücher, Gesangbücher, Kochbücher, Geschenkliteratur, Klassiker, Reiseführer, Jugendschriften und ähnliches. Soweit der Bezug dieser Bücher „fest“ zu geschehen hat, trägt der Sortimenter das gleiche Risiko wie jeder Kleinhändler: es kann ein Teil der in sein Eigentum übergegangenen Ware durch Geschmacksänderung beim Publikum oder durch nachfolgendes Angebot besserer Ware (Konkurrenzartikel, neue Auflagen!) unabsetzbar werden oder doch nur mit Verlust noch anzubringen sein.

Der Bezug auf Veranlassung des Verlegers findet bei neuerschienenen Büchern (Nova) statt, und zwar in der Weise, daß dem Sortimenter einige Exemplare bedingungsweise (à condition, in Kommission) zum Vertrieb geliefert werden. Die im Laufe eines Kalenderjahres ihm zugegangene Konditionsware hat der Sortimenter zur Ostermesse des darauf folgenden Jahres entweder dem Verleger zurückzusenden (Remittenden), oder er muß sie an diesem Termin bezahlen. Konditions- sendungen werden behandelt wie alle anderen Sendungen

an den Sortimenter, d. h. sie gehen durch den Kommissionsär, und der Sortimenter hat die Fracht von und nach dem Kommissionsplatze zu bezahlen.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Verleger schon während des Versendungsjahres die bedingungsweise gelieferten Bücher zurückverlangen. Umgekehrt können solche aber auch nach Ablauf des Rücklieferungs-, bez. Zahlungstermins mit Zustimmung des Verlegers von dem Sortimenter auf ein weiteres Jahr zurückbehalten werden (Disponenden).

Die Versendung eines großen Teiles der Auflage eines neuen Buches an das Sortiment hat den Zweck, das noch unbekannte Bedürfnis bei den Bücherkäufern zu wecken, indem dasselbe überall in den Schaufenstern ausgelegt, zur Ansicht an die regelmäßigen Kunden vom Sortimenter verschickt, bei eintretender unbestimmter Nachfrage von ihm vorgelegt und empfohlen wird. Phantasievolle Leute, auch unter den Gelehrten, stellen sich vor, daß vermöge dieser Einrichtung ein neu erschienenes Werk schon acht Tage nach der Ausgabe in allen Buchläden nicht bloß der Groß- und Mittelstädte, sondern auch von Buxtehude und Schivelbein den Ruhm seines Autors verkündet. Ein schriftstellernder Verleger hat sie als „literarisches Verieselungssystem“ bezeichnet, und dieses nicht ganz geruchlose Bild hat merkwürdigerweise Beifall gefunden.

In Wirklichkeit ist das reine Konditionssystem heute im Aussterben begriffen. Entstanden aus der bereits im 17. Jahrhundert vorkommenden Zusendung pro novitate, scheint es im Laufe des 18. Jahrhunderts mehr und mehr an Stelle des Changegeschäfts getreten zu sein und im

ersten Viertel des 19. Jahrhunderts ziemlich allgemeine Verbreitung gewonnen zu haben. Aber schon am Schlusse dieser Periode bereitete sich eine Wandlung vor. „Die Vermehrung der Buchhändler, der Verlagsartitel und darunter die unverhältnismäßige Zunahme der wenig gangbaren veranlaßte nun sehr viele Buchhändler, sich die Zusendung von Novitäten zu verbitten, sowie auch andere, keine Nova mehr zu versenden. An ihre Stelle traten Novitätenzettel, welche der Verleger an die Sortimentshändler expediert und woraus diese sich ihren Bedarf wählen.“¹⁾ Schon um die Mitte des 19. Jahrhunderts hat die Zahl der Sortimenter, welche sich die Zusendung unverlangter Neuigkeiten verbitten und ihren Bedarf wählen zu wollen erklärt haben, die Zahl derjenigen überschritten, welche Neuigkeiten annehmen. Es betrug die Zahl der Firmen, welche

im Jahre	Neuigkeiten annehmen	nach Wahlzetteln wählen
1860	630	762
1861	709	1087
1875	752	2478
1885	456	4081
1890	346	4745
1895	280	5265
1908	219	6554

Nur noch 3,2 Prozent der Sortimenter nehmen heute unverlangte Neuigkeiten an. Man braucht bloß das Buchhändler-Abreßbuch auf den hierbei in Betracht kommenden Teil der Firmen und Orte durchzumustern, um sich zu überzeugen, daß für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke

1) Carl Wolf, Ueber den deutschen Buchhandel, München 1828, S. 37.

diese Art der Novitätenverfendung jede Bedeutung verloren hat.¹⁾

Darum hat aber das Konditionsgeschäft nicht aufgehört; es hat sich jedoch dem Bezuge auf Veranlassung des Sortimenters insofern genähert, als die Neuigkeiten durch Wahlzettel vom Sortimenter besonders verlangt werden müssen, oder ein allgemeines Abkommen zwischen Verleger und Sortimenter vorliegen muß, nach dem jener diesem Verlagswerke bestimmter Gattung auch unverlangt zusenden kann. Ausnahmslos beschränken sich aber solche Abmachungen auf Sortimentsfirmen, die beim Verleger laufende Rechnung haben und deren seitheriger Absatz dem Verleger die Garantie bietet, daß er nicht bloße Remittenden und Disponenden liefert. Nicht einmal die Prospekte über neue literarische Erscheinungen, die bei zweckmäßiger Abfassung leicht die Ansichtsfendung im Detailvertrieb ersetzen können, werden noch unverlangt und an jedermann verschickt.²⁾ Nur ganz große Verlags-häuser dürfen es noch wagen, solchen Sortimentern, die

1) Nach einer Angabe im Hörfenbl. 1902, S. 597 sind im ganzen Gebiete des deutschen Buchhandels kaum noch 100 Sortimentsbuchhandlungen von einiger Geschäftsbedeutung, die Neuigkeiten unverlangt annehmen.

2) Es kommt natürlich viel auf die Natur des Artikels an, um den es sich handelt. Bei Verlagsware, die der Verleger allgemeiner Verbreitung fähig hält, wagt er wohl etwas mehr und verschickt Prospekte u. dgl. durch die Leipziger Bestellanstalt an sämtliche Sortimenter oder eine Auswahl derselben. Für letztere existieren zwei Listen, eine mit 2790 und eine andere mit 2014 Firmen. Vgl. das Buchh.-Adreßbuch für 1902, I, S. 868; II, S. 348. Auch wird wohl unterschieden zwischen Sortimentern, welche mit der Mehrzahl, und solchen, welche mit der Minderzahl der vereinigten Verleger in Verbindung stehen. 1900 waren der ersteren etwa 1500, der letzteren über 500.

ihre Prospekte und Verlangzettel unbeachtet gelassen haben, dennoch Novitäten zu senden, ohne befürchten zu müssen, daß ihnen dieselben mit Porto- und Spesenrechnung wieder zur Verfügung gestellt werden. Manche neue Erscheinungen werden überhaupt nicht mehr à condition, sondern nur auf feste Bestellung versandt.

Für den wissenschaftlichen Verlag hat das Konditions-geschäft immer noch Bedeutung genug, wie sich schon daraus ergibt, daß ein großes Leipziger Verlagshaus mit sehr vielseitigen Geschäftsverbindungen im ganzen an 800 Sortimentfirmen Novitäten auf Grund besonderer Vereinbarung verschiebt. Natürlich ist für schwere wissenschaftliche Spezialwerke die Zahl eine weit kleinere und muß es sein, um nicht mit der Höhe der Auflage in Widerspruch zu geraten. Erleichternd wirkt dabei der Umstand, daß hier die Verlagsfirma schon im voraus ziemlich genau darüber orientiert ist, wo sie Aussicht auf Absatz hat. Bei Werken, die auf breiterer Absatzbasis stehen, ist die Sache weit unsicherer. Erfahrungsgemäß setzen von diesen 15 und mehr Prozent der Sortimenter, die sie empfangen, überhaupt nichts ab, sondern remittieren oder disponieren. Das ist natürlich nur eine Durchschnittszahl, die sich für einzelne Werke bedeutend erhöht.

Das Verhältnis, in dem der Sortimenter seine Ware fest in Rechnung, gegen bare Zahlung und à condition bezieht, dürfte von Betrieb zu Betrieb großen Schwankungen unterliegen. Es hat mir kein Weg offen gestanden, dasselbe festzustellen. Dagegen hat eine bedeutende Verlagsfirma sich in freundlichem Entgegenkommen bereit finden lassen, für ihren allerdings unter ausnahmsweise günstigen Bedingungen arbeitenden Be-

trieb das Verhältnis festzustellen, in welchem ihr Verlag zur Versendung gelangte. Danach entfielen von der gesamten Auslieferung dem Werte nach

der Jahre	auf feste Bezüge	Bar-sendungen	Versendungen à condition
1899	86.80	82.90	80.80
1900	82.79	88.88	88.88
1901	88.89	29.17	82.44
1902	28.18	47.48	29.44

Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß die Firma verhältnismäßig viel in Kommission verspricht, von wissenschaftlichen Werken oft 80—90% der Auflage. Disponiert werden hiervon 5—10%, manchmal aber auch mehr, je nach den im einzelnen Falle dafür gestellten Bedingungen. Von gangbaren Werken werden meist keine Disponenden gestattet. Kleinere Verlagsbuchhandlungen können keine so große Anzahl verschicken, da der Sortimentebuchhandel die Annahme zum Teil verweigern würde. Von den Konditionsendungen der erwähnten Firma einschließlich der Disponenden wurden in den Jahren 1900 und 1901 durch den Sortimentebuchhandel etwa 16% abgesetzt, wobei aber zu berücksichtigen ist, daß viele Firmen die in Kommission bezogenen Bücher bei einem wirklichen Absatz durch festen Nachbezug ergänzen, so daß das Resultat etwas günstiger, vielleicht auf 20% abgeschätzt werden darf. Das ergäbe also etwa 8% des gesamten Absatzes.

Die Verschiebung der oben für Rechnungs- und Barverkehr mitgeteilten Zahlen im Jahre 1902 rührt daher, daß damals für einen wichtigen Teil des Verlags an Stelle der Abgabe in laufender Rechnung die Vorauslieferung eingeführt wurde.

Allgemein ist die Klage der Verleger, daß die Konditionsfendungen im Sortiment nicht genügend Beachtung fänden, und die Klage der Sortimenter, daß sie an den Konditionsfendungen nicht genügend verdienten, daß sie mehr Kosten verschlängen, als die festen Bezüge, indem Frachtaufwand und Kommissionsgebühren nicht bloß für den wirklich verkauften Teil der bedingungsweise bezogenen Ware, sondern auch für die unverkauft gebliebenen Remittenden zu tragen seien. Das ganze Institut halte sich nur noch durch das Interesse der Verleger. Es wird dabei freilich übersehen, daß das Konditionssystem dem Sortimenter die Möglichkeit bietet, ohne eigne Kapitalauslage und ohne Risiko für den Fall der Unverkäuflichkeit sein Lager mit den neuesten Erscheinungen des Verlags zu füllen und an ihnen einen Verdienst zu erzielen, der ihm bei ausschließlich festem Bezuge versagt bliebe.

Auf der andern Seite darf nicht übersehen werden, daß die Vertriebsweise der Konditionsfendungen für die Verleger eine unverhältnismäßige Erhöhung der Produktionskosten mit sich bringt. Die Bücher werden in viel zu großen Auflagen gedruckt; wissenschaftliche Werke, von denen der Verleger ganz gut weiß, daß sie nur einen sehr kleinen Markt haben, werden in einer den tatsächlich vorhandenen Bedarf um das Drei- bis Fünffache übersteigenden Menge hergestellt, um genügend Exemplare bedingungsweise versenden zu können. Die große Mehrzahl der letzteren kehrt als „Krebse“ zu ihrem Ursprung zurück, und der Verleger ist noch froh, wenn er sie noch zu einem Preise „verramschen“ kann, der den Makulaturwert nur wenig übersteigt. Der Verlangzettel schützt

nicht davor, „daß nach einem Plage, an dem vielleicht 2 Exemplare abzusetzen sind, 20 Exemplare verlangt und expediert werden. Zehn Sortimenten veranstalten mit demselben Artikel eine Angebotskonkurrenz bei denselben Interessenten, die diese schließlich mit Schrecken erfüllt und sie zu kräftiger Ablehnung aller weiteren Bemühungen veranlaßt.“ Natürlich sind dann die zwei wirklich verkauften Exemplare mit zehnfachen Frachtkosten und Kommissionsgebühren belastet und die übrigen 18 Exemplare sind nutzlos auf Hunderte von Meilen spazieren gefahren worden.

So sind beide Teile, Verleger und Sortimenter, mit dem Handelsbrauch der Versendungen à condition wenig zufrieden. Der Verleger erwartet, daß der Sortimenter sich für die ihm anvertraute Ware verwendet, daß er Käufer unter seinen Kunden dafür gewinnt, die dem Verleger selbst nicht erreichbar wären. Der Sortimenter dagegen interessiert sich für die Ware nicht genug, die nicht sein Eigentum geworden ist und für die er keine Anschaffungskosten riskiert. Das Schlimmste, was ihm damit passieren kann, ist, daß er sie zur nächsten Messe auf seine Kosten nach dem Kommissionsplatz zurückzusenden hat. Im Notfalle stellt er dem Verleger das Anfinnen, daß sie unter die Disponenden gestellt und auf künftige Rechnung übertragen wird; ja manche riskieren dies sogar bei schon verkaufter Ware und erzielen dadurch einen zinsfreien Kapitalvorschuß vom Verleger auf ein ganzes oder (bei Disponenden) selbst mehrere Jahre.

Im letzten Jahre hat sich im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel ein Meinungsaustrausch zwischen Sortimentern und Verlegern über den Wert der jetzigen

Vertriebsweise im Buchhandel abgespielt.¹⁾ Es sind dabei unangenehme Wahrheiten ausgesprochen worden. „Der Sortimentsvertrieb, wie er sich heute ausgebildet hat,“ schreibt ein Verleger, „ist mehr oder weniger ein Übel. Als Bestellannahme könnte er sich wenigstens die große Ladenmiete sparen . . . In den meisten Fällen wird der Bücherkäufer das Gesuchte bei dem ortsansässigen Händler nicht vorrätig finden und schneller zum Ziele kommen durch direkte Bestellung.“ Das Konditionensystem bezeichnet der Verfasser als „die verderbliche Praxis, nicht zu kaufen, um zu verkaufen, sondern zu verkaufen, um dann erst einzukaufen — verderblich, weil dadurch die Pflicht zum Verkauf, die man gegen sich selbst haben mußte, zurückgebrängt wird und an ihre Stelle die gleichgültigere gegen einen Fremden, den Verleger, tritt“. Dennoch gibt der Verfasser für einige Zweige der Literatur (Velletristik, Tages-, Reise- und Geschenkliteratur) eine bedingte Berechtigung des hergebrachten Konditionsvertriebs zu. „Anderes liegt es für den wissenschaftlichen Verlag. Die wissenschaftliche Literatur findet wohl nur in Ausnahmefällen Absatz durch Vorlage oder durch Empfehlung des Zwischenhändlers . . . Wer wissenschaftliche Literatur braucht, kauft sie auf Kritiken oder auf Empfehlung von Fachgenossen. Für solche Literatur bietet das Sortiment in seiner heutigen Gestalt und Ausdehnung durchaus nicht das nötige und wünschenswerte Vertriebsmittel, im Gegenteil, durch die Zersplitterung wirkt es hinderlich. Was sollen die über 5500 Sortimentshandlungen im deutschen Buchhandel?“ Mit 500 oder 250

1) Borsenblatt von 1902, Nr. 9. 15. 23. 32. 35. 36. 46. 48. 50. 54. 55. Die citierten Stellen sind aus Nr. 54.

wäre nach des Verfassers Ansicht dem wissenschaftlichen Büchertrieb weit besser gebient.

Freilich sind von der Seite eines andern Verlegers¹⁾ noch vor wenigen Jahren ganz entgegengesetzte Ansichten geäußert worden. Ihm scheint es ausgemacht, „daß der Verleger wissenschaftlicher Werke diese nur dann sachgemäß verbreiten kann, wenn ihm ein tüchtiger mit dem Verlag organisch verbundener und gleichberechtigter Sortimentersbuchhandel zur Seite steht, der wie ein feines Geäder das ganze Land durchzieht und die Fähigkeit und Unverdroffenheit hat, die wissenschaftliche Literatur auch den entlegensten Interessenten und namentlich den Bibliotheken zur Kenntnis zu bringen“. Deshalb sei es ein Gebot der Selbsterhaltung für die Verleger, „den Sortimenter mit allen Mitteln vor zentralistischer Unterdrückung zu schützen, damit ein möglichst dichtmaschiges Netz von Provinzialbuchhandlungen für seinen Verlagsbetrieb erhalten bleibe“.

Man wird nicht umhin können, anzunehmen, daß die „Interessenten“ und Bibliothekare, die der Schreiber der vorstehenden Sätze im Auge hat, ihrem Berufe wenig gewachsen sein müssen, wenn denselben die neu erschienene wissenschaftliche Literatur erst durch den Sortimenter zur Kenntnis gebracht werden muß. Die Spezialisierung im wissenschaftlichen Bücherverlag ist heute eine sehr große. Für die meisten Disziplinen kommen nur noch sehr wenige Verleger in Betracht, und diese haben alle weit wirksamere und raschere Mittel, den Interessenten ihres

1) Trübner in dem Vorwort zu seinem Verlagskatalog, Straßburg 1897 (auch abgedruckt im Vörsenblatt Jahrg. 1897, Nr. 125).

Verlags neue Erscheinungen bekannt zu machen, als sie das Sortiment bietet: Voranzeigen, Annoncen und Beilagen in Fachzeitschriften, wöchentlich herauskommende Verzeichnisse eben erschienener und künftig erscheinender Bücher. Es dürfte kaum einen mit Einsicht geleiteten Fachverlag in Deutschland geben, der nicht im stande wäre, die übergroße Mehrzahl der als Käufer in Betracht kommenden Fachleute direkt, die übrigen aber auf dem kleinen Umweg der Fachpresse zu erreichen. Wenn die Mehrzahl dieser Buchkonsumenten sich des für unsere Verkehrsgewohnheiten viel zu langsam arbeitenden Sortimentsbuchhandels trotzdem bei ihren Bezügen bedient, so geschieht es aus alter Gewohnheit und weil die direkte Verschreibung vom Verleger bei der Art, wie dieser meist sich zu den Konsumenten stellt, außer der größeren Beschleunigung keine besonderen Vorteile bietet. Überall hat sich unter dem Einfluß der großen Erleichterungen, welche dafür unsere Reichspost bietet, der direkte Bezug vom Produzenten eingebürgert, sind unnötige kommerzielle Mittelglieder ausgestoßen worden, und Produzenten wie Konsumenten stehen sich besser dabei; nur im Buchhandel glaubt man noch an einer veralteten Vertriebsweise festhalten zu müssen.

In der preisgekrönten Arbeit eines jungen Berliner Buchhändlers¹⁾ wird die Frage, ob der Verleger direkt dem Publikum seine Ware anbieten und liefern dürfe, zwar im Hinblick auf die geringe Regsamkeit vieler Sortimenten bejaht; aber „er muß stets und in allen Fällen auf den Sortimentsbuchhandel als Mittelsperson hin-

1) Abgedruckt im Börsenblatt 1903, Nr. 71.

weisen und hat auch den Schein zu vermeiden, als liefere er direkt billiger". Selbst das Porto soll dem direkte Bedienung heischenden Kunden angerechnet werden. „Dem Publikum muß klar gemacht werden: auch beim Buchhändler am Ort kann dir das Werk zu gleichem Preise besorgen. . . . Im übrigen aber sollte sich der Zwischenhandel bemühen, die Mitarbeit des Verlegers auszunützen und auf dem von ihm beackerten Felde zu ernten.“ Also der Verleger soll die Kosten der Propaganda für seine Artikel tragen, aber der Sortimentler soll den Nutzen ziehen. Da angesehenere Berliner Buchhändler das Preisrichteramt bei dieser Abhandlung versehen hatten, und da sie nach Ansicht der Redaktion des Börsenblattes den Gegenstand „ziemlich erschöpft“, so darf man vorerst weitere Zugeständnisse wohl nicht erwarten. Und doch wird in der Arbeit bekannt: „Wenn der Verleger seine Nova fertiggestellt und angezeigt hat, wenn er im Börsenblatt und durch Prospekte die Kollegen im Sortiment vom Erscheinen benachrichtigt und zur Bestellung aufgefordert hat, verlangt noch kaum der zehnte Teil diese Novitäten bedingungsweise. Und wenn von diesen 10 Prozent sich die Hälfte wirklich für diese Werke interessiert, so ist der Absatz doch immer noch ein ganz geringer im Verhältnis zur Versendung.“

Die ganze Existenz des Sortiments hängt davon ab, daß es ihm gelingt, dauernde Beziehungen mit den Kreisen zu unterhalten, die für den Bücherabsatz in Frage kommen. Aufsichtsendungen reichen aber dazu heute nicht mehr aus; sie sind für Konsumenten mit unregelmäßigem Bedarf eine unerwünschte Belästigung, und für den Sortimentler bringen sie eine unverhältnismäßige Steigerung der Be-

triebspfesen. Was läge für diesen darum näher als auf andere Mittel zu finnen, um jene Beziehungen herzustellen? Die Rührigkeit der Verleger bietet ihm diese in der billigsten und bequemsten Weise: Kataloge, Prospekte einzelner Bücher, Probehefte von Lieferungswerken, Probenummern neuer Zeitschriften werden alljährlich in Millionen von Exemplaren an die Sortimentler versandt. Aber unter den Verlegern gilt es als ausgemachte Sache, daß die Sortimentler einen großen Teil dieses oft recht kostspieligen Vertriebsmaterials unbenutzt liegen lassen oder zum Einpacken verwenden. Fachzeitschriften gibt es heute fast für jeden Beruf; sie sind für einen rationalen Geschäftsbetrieb selbst dem einfachsten Handwerker unentbehrlich. Wer einmal Abonnent einer solchen Zeitschrift ist, der fängt auch bald an, Fachwerke zu kaufen, die ihm in dieser Zeitschrift empfohlen werden. Und naturgemäß wird er diese Bücher durch die Buchhandlung beziehen, welche ihm regelmäßig seine Zeitschrift liefert.

Aber so weit denkt die Mehrzahl der Sortimentler nicht; viele geben sich mit dem Vertriebe solcher Zeitschriften nur ungern ab, sagen den Abonnenten, daß sie „nichts daran verdienen“, liefern die fälligen Nummern unregelmäßig ab. Entweder gibt der Abonnent dann den Bezug ganz auf, oder er bestellt bei der Post und betritt den Buchladen nicht wieder, in dem man ihn so wenig entgegenkommend behandelt. Der Buchhändler in der Mittel- oder Kleinstadt betrachtet sich als eine Art von Monopolinhaber wie der Apotheker; jede Woche wird ihm mindestens einmal im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel versichert, daß er kein gewöhnlicher Händler

sei, sondern „Träger der Wissenschaft und Geisteskultur“, und seitdem alle billigeren Bezugsquellen dem Publikum verstopft sind, braucht er keine Rücksicht mehr auf die Konkurrenz zu nehmen. Sollte einem Verleger, der sich durch solche Laubeit für seine Unternehmungen beeinträchtigt findet, die Geduld reißen und er versuchen, direkt an das Publikum zu liefern — nun, so denunziert man ihn im Börsenblatt, und er mag zusehen, wer sich künftig noch mit seinen Verlagsartikeln abgibt.

Einer der so Denunzierten, der Verleger eines Fachblattes für das Baugewerbe in Hannover, erzählt im Börsenblatt vom 10. Januar 1903 folgende lehrreiche Geschichte. Er hatte 1899 die „Bauhütte“ begonnen und zwar mit „einer kostbaren, mit farbigem Illustrationsmaterial versehenen Werbenummer, auf die durch Plakate, Zeitungsanzeigen und Agitation“ aufmerksam gemacht worden war. Als einzige Bezugsquelle war der Buchhandel namhaft gemacht, dem 40% Rabatt versprochen waren. 6400 Probenummern gingen an das Sortiment, und zwar überall nur auf Verlangen: daraufhin kamen im ganzen 121 Bestellungen. Im Jahre 1900 wurden weitere 7800 Probenummern verlangt, 3400 ausgegeben und ganze 37 neue Bestellungen erzielt. Da griff der Verleger zur Selbsthilfe, indem er in die gleichen Städte, wo das Sortiment so wenig ausgerichtet hatte, Probenummern direkt an die vermutlichen Interessenten versandte. Es gelang ihm innerhalb zweier Jahre, mittels Bestellpostkarten für Jahresabonnements 3700 Abnehmer zu gewinnen. Da beim direkten Vertrieb die Kommissionspfehen und der Sortimentergewinn gespart wurden, so hätte es nahe gelegen, daß der Verleger die von ihm

gewonnenen Abonnenten um den so ersparten Betrag billiger bedient hätte. Aber das durfte er nach den Satzungen des Börsenvereins nicht. Er dachte indes auch billig genug, um diesen Gewinn nicht selbst in die Tasche zu stecken, sondern lieferte dafür seinen Jahresabonnenten als Ergänzung der „Bauhütte“ ein Heft „Musterbauten“. Die Abwehr gegen eine dieserhalb von einem Sortimentler öffentlich erhobene Beschwerde schließt er mit folgenden allgemeinen Sätzen:

„Der Sortimentler sagt sich vielfach, daß für eine jährlich 52malige Bestellung ein Rabattverdienst von 4 M. ein ungenügendes Äquivalent ist; er findet es daher nicht der Mühe wert, das noch in außerordentlichem Umfang ungedeckte Bedürfnis nach guter, wohlfeiler Fachliteratur für sich zu gewinnen. Diese Rechnung ist falsch; denn alle Leser einer fortschrittlichen Zeitschrift repräsentieren schlechthin die unteilbare (?) bewegliche Intelligenz Deutschlands, die erfahrungsgemäß ständig Bücher braucht und den Reisenden für bessere Werke zu entbehren wünscht. Die Summen, die dem Sortiment auf diesem Gebiet zum größten Teil durch eigene Schuld entgehen, sind riesenhaft. Unter den Fachblättern kommen 600 für ein namhaftes Abonnement in Betracht. Das Vierteljahrsabonnement niedrig mit 1 M. 50 Pf. angesetzt, die Minimalauflage von 1500 Exemplaren angenommen, ergibt $(600 \times 1,50 \times 4 \times 1500)$ jährlich rund $5\frac{1}{2}$ Mill. Mart.“

Ähnliche Fälle kommen häufiger im Börsenblatt zur Sprache.¹⁾ Einzelne Verleger sind dazu übergegangen, ihre Zeitschriften überhaupt nur noch direkt an das Publikum zu liefern; andere haben gerade für denjenigen Teil ihres Verlags, der für das Sortiment am lohnendsten wäre, eine neue Vertriebsweise geschaffen, den Reisebuchhandel, den wir später genauer werden zu betrachten

1) Vgl. z. B. Jahrg. 1903, S. 226. 546. 612. 974. 1416.

haben. So geht das Sortiment nicht bloß durch das Überwuchern leistungsunfähiger Zwergbetriebe, sondern durch seine eigne, kaum mehr zu verbergende Unzulänglichkeit, seine völlig veraltete Betriebstechnik zurück. Die Mittel, welche man angewendet hat, um es zu stützen, werden wir im V. und VI. Abschnitte kennen lernen.

IV.

Ladenpreis und Rabatt.

Der buchhändlerische Ladenpreis ist eine Taxe, ein Preismaximum. Seine Entstehung hängt zusammen mit den Verlagsprivilegien gegen den Nachdruck, oder nach heutiger Ausdrucksweise mit der durch Vertrag vom Autor auf einen Verleger übertragenen ausschließlichen Befugnis zur Vervielfältigung und gewerblichen Verwertung eines Schriftwerkes. Der Ladenpreis ist also auch ein Monopolpreis.

Solche Taxen können von der öffentlichen Gewalt festgesetzt werden, um den Inhaber eines Monopols an der egoistischen Ausbeutung seiner Gerechtfame zu hindern. So bestand seit 1623 in Kursachsen eine allgemeine, auch für den Leipziger Meßverkehr gültige Büchertaxe, die den Höchstpreis pro Druckbogen inländischen Verlags und gewöhnlichen Papiers auf drei Heller festsetzte und für ausländische Bücher den Gewinnzuschlag bestimmte, der auf den Frankfurter Preis gelegt werden durfte.¹⁾

1) Die Vorschriften bilden einen Teil der Taxordnung vom 31. Juli 1623 und lauten (Cod. Aug. II, S. 806): „Buchführer sollen schuldig seyn, jedere Meß, den Frankfurter Taxt jedes Orts Obrigkeit zu ehiren, nach welchen sie ihnen den Tax der Bücher setzen, und mehr nicht als auf den Gulden, an dem Ausländischen Druck 5. Groschen, von dem Inländischen aber 2. Groschen von Deutscher, 3. in 4. Groschen von Lateinischer Materia zum Gewinnst

Noch 1686 wurde durch ein Mandat Herzogs Johann Georg III. den Buchhändlern bei schwerer Strafe eingeschärft, „daß hinfüro keiner, wer der auch sey, unternehmen solle, die Leute mit übermäßigem Tax und unchristlichem Bucher beim Verkauf der Bücher zu übersetzen“. In Frankfurt a. M. scheiterte der Versuch zur Einführung einer kaiserlichen Büchertaxe¹⁾ an dem Widerstande namentlich der niederländischen und französischen Buchhändler.

Aber auch der Monopolinhaber selbst kann es in seinem Interesse finden, eine Taxe vorzuschreiben, die der Kleinhändler beim Vertrieb nicht überschreiten darf. Und zwar aus doppeltem Grunde. Jedes Monopol, das nicht in natürlichen Produktionsvorteilen seinen Grund hat, wird gefährdet sein, wenn eine allzu hohe Preisfestsetzung die Gewinnsucht reizt und illegitime Nachahmungen hervorruft. Die alten Verleger haben sehr wohl gewußt, daß zu hoher Bücherpreis den Nachdruck fördert, und unsere heutigen Patentinhaber, die den Detailpreis ihrer Fabrikate öffentlich bekannt machen oder der Verpackung aufdrucken lassen, folgen derselben Rücksicht. Sodann gibt eine schon vom Fabrikanten festgesetzte Grenze des

verstaten sollen. — Die gemeinen Scholastica, seynd vor vielen Jahren, der Ball zu 10. Gulden in 10. Thaler verkauft. — Die dieses Orts verlegte Bücher, wann sie auf gemein Druckpapier und gemeiner Druck, der Bogen 8. Heller. — Was aber auf weiß, groß, Cronen- oder auch auf Median-Papier, groß Format, mit kleinen Schriften gedruckt, weil die Autoren wegen ihrer Mühe und angewandten Fleißes Recompensation haben müssen, auch auf Erlangung und Erhaltung der Privilegien ziemliche Unkosten gehen, der Bogen nach Gelegenheit 2. in 3. Pf.“

1) Ausführlich, aber nicht unbefangene dargestellt von F. Rapp, Geschichte des deutschen Buchhandels, I, S. 675 ff.

Preises dem Konsumenten ein Gefühl der Sicherheit, daß er vom Kleinhändler nicht überteuert werden kann. Bleibt der letztere dann in seiner Forderung noch unter jener Grenze, so ist dies ein Anreiz mehr zum Kaufen, weil das Publikum erkennt, daß der Händler sich mit mäßigem Gewinn begnügt. Ein derartiges Verfahren zu hindern, kann schwerlich im Interesse des Fabrikanten liegen, da es doch seinen Absatz steigert und der Ware die weiteste Verbreitung schafft. Für den Verleger eines Buches speziell liegt die Notwendigkeit, „ein Maximum des Preises festzusetzen, über welches der vertreibende Detaillist dem Publikum gegenüber nicht hinausgehen darf“,¹⁾ noch in der eigentümlichen Gebrauchsnatur des Buches begründet, indem von der Höhe des Preises der Absatz und damit der Erfolg seines Unternehmens wesentlich bedingt wird.

Unser ganzer Kleinhandel ist erfüllt von Waren, die mit „Fabrikpreisen“ ausgezeichnet sind: Kakao und Schokolade, Rneippischer Malzkaffee und Liebig's Fleischextrakt, Backpulver, Cigaretten, die „Dalli“, allerlei Gesundheitspräparate. Schon gehen einzelne bekannte Fabriken sogar dazu über, obwohl sie sich keinerlei gesetzlichen Schutzes für ihre Erzeugnisse erfreuen, dem Kleinhandel den Höchstpreis vorzuschreiben, und die Kartelle werden in dem Maße, als sie sich fester organisieren, zu dem gleichen Auskunftsmittel getrieben.

Im Buchhandel scheint die Entstehung des „Ladenpreises“ mit dem Changegeschäft zusammenzuhängen. Von inländischen Verlagsartikeln wurde bei diesem in der Regel

1) So bezeichnet ganz richtig der Buchhändler Rohmer auf der Weimarer Konferenz von 1878 den Ladenpreis: Publ. des Vörsenvereins VI, S. 34.

Bogen gegen Bogen gerechnet, und die sächsische Büchertaxe scheint dabei, wie man sich aus Georgis berühmtem Bücher-Lexikon leicht überzeugen kann, lange Zeit zu Grunde gelegt worden zu sein. In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts wurde ein Groschen für den Bogen allgemein als Norm für den Ordinärpreis angenommen.¹⁾ Dieser Preis enthielt bereits den Gewinnzuschlag des Verlegers und des Sortimentervertriebs. Denn die Verleger waren damals allgemein auch Sortimenter; sie trieben vielfach den Verlag nur im Interesse des Sortiments, um Bücher zum „Verstechen“ zu haben, und der Gewinn aus ihrem Verlag ergab sich dann erst aus dem Verschleiß der für diese auf der Frankfurter oder Leipziger Messe eingetauschten fremden Verlagsartikel.

Aber oft konnte auf diesem Wege der eigne Buchladen nicht genügend assortiert werden, sei es, daß die fremden Verleger für die zum Verstechen angebotenen Artikel keine Verwendung hatten, sei es, daß sie nur gegen bare Zahlung verkaufen oder höchstens in Kondition geben wollten. Nun war es seit alter Zeit beim Chantagegeschäft üblich, daß der Saldo, d. h. die Differenz zwischen dem Werte der hingeebenen und empfangenen Ware, in barem Gelde mit $33\frac{1}{3}\%$ Abzug ausgeglichen wurde.²⁾ Dieser Satz wurde auch dem Bargeschäft zu Grunde gelegt; beim Konditionsgeschäft kamen zuerst niedrigere Sätze in Gebrauch: 16, 20 und 25 %. Allmählich aber verschwanden jene geringeren Abzüge wieder, und der Satz von $33\frac{1}{3}\%$ galt als Normalsatz, neben dem nur noch

1) (Gädde), Der Buchhandel, S. 76.

2) Schürmann, Der deutsche Buchhandel der Neuzeit und seine Krisis (Halle a. S. 1895), S. 9 ff.

etwa in Fällen, die für den Verleger besonders günstig lagen, der Satz von 25% gebildet wurde.

So kam der Unterschied zwischen Ordinärpreis und Nettopreis auf. Der Ordinärpreis, der anfänglich nur dem inneren Verkehr des Buchhandels gedient hatte, wurde bald als der normale Detailverkaufspreis (Ladenpreis) angesehen, ohne daß man sich streng an ihn gebunden hätte; der Nettopreis bezeichnete den Einkaufspreis des Sortimenters. Natürlich wurde er mit dem Aufkommen eines Standes von Verlegern (ohne Sortimentsbetrieb) immer wichtiger. Die Differenz zwischen Ordinär- und Nettopreis, aus der der Sortimenter seine Vertriebskosten zu decken hatte, ist der Buchhändler-rabatt. Er wird nicht, wie bei andern Handelszweigen, auf den Einkaufspreis gerechnet, sondern in Prozenten des Ordinärpreises ausgedrückt.

Der Ordinärpreis scheint allgemein so reichlich bemessen gewesen zu sein, daß die Buchhändler es in ihrem Interesse fanden, in ihren wirklichen Preisforderungen, wenigstens bei ihrer regelmäßigen Kundschaft, unter demselben zu bleiben, und so entstand neben dem Buchhändler-rabatt der Kunden-rabatt. So lange das Change-geschäft vorherrschte, war dies nicht zu verwundern; denn der diesem zu Grunde gelegte Ordinärpreis mußte bereits eine sehr annehmbare Gewinnquote nebst Risikoprämie enthalten, und wenn einer den im Tausche hingeebenen Verlagsartikel besonders billig hatte herstellen können, so konnte er auch die *al pari* dafür erworbene Ware leicht billiger abgeben. Als aber das Change-geschäft abkam und das Konditions- und Bargeschäft auf der Grundlage des Nettopreises an seine Stelle trat, konnte der den

Kunden gewährte Rabatt leicht als eine Verkürzung des dem Sortimenten von Rechts wegen zukommenden Handelsgewinns erscheinen. Dennoch bestand der Kundenrabatt weiter und wurde zum stehenden Handelsgebrauch, der über anderthalb Jahrhunderte allen Aufsechtungen zum Trotz sich erhalten und damit allein seine innere Berechtigung hinreichend bewiesen hat.

Allerdings war er nicht in allen Teilen des deutschen Buchhandelsgebiets gleich; er konnte das nicht sein, da lange Zeit die Transportkosten mit der Entfernung der Vertriebsstätten von den Kommissionsplätzen außerordentlich rasch wuchsen. In den 90er Jahren des 18. Jahrhunderts schwankte er zwischen 10, 15 und 20 %; ja eine Marburger Buchhandlung gab einen Katalog heraus, in welchem sie allgemein 25 % vom Ladenpreis anbot.¹⁾ An manchen Orten wurde er bloß regelmäßigen Kunden mit größerem Bedarf oder bloß bei Barzahlung bewilligt; vielfach war er für die öffentlichen Bibliotheken höher als für das Privatpublikum. Vergebliche Versuche, ihn zu beseitigen, wurden in den Jahren 1802—1804 und 1847/8 gemacht. Im Gegenteil breitete er sich immer weiter aus und wurde nicht bloß bei Barbezug, sondern auch bei Entnahme auf Rechnung, nicht bloß bei größeren Summen, sondern auch beim Verkaufe jedes einzelnen Buches gewährt. Um die Mitte des 19. Jahrhunderts

1) Vereinzelt sollen sogar 40 und 50 % vorgekommen sein: Magazin f. d. deutschen Buchh. Jahrg. 1874, S. 140. Vgl. auch Schürmann, Organif. u. Rechtsgew. des D. Buchh. I, S. 124 ff. 161. Mayer & Müller, Handelsfreiheit und Recht im Buchhandel, S. 12 f. — E. H. Reclam in Leipzig gab in den 40er Jahren 16%, bis 25%: A. F. Dürr, Die Buchhandlung Alphons Dürr in L. Festschrift 1903, S. 4 f.

betrug er in den meisten Städten 10 %; manche Handlungen bewilligten ihn nur bei Ordinärartikeln, von denen sie selbst 33 $\frac{1}{2}$ % Rabatt genossen, verweigerten ihn aber bei den sog. Nettoartikeln, die dem Sortimenter selbst bloß mit 25 % rabattiert wurden; andere gaben von Nettoartikeln 10, von Ordinärartikeln 16 $\frac{2}{3}$ % Kundenrabatt. In den fünfziger Jahren gewährte eine Anzahl Berliner Handlungen durchschnittlich 20—25 %, und als sie deswegen von ihren Konkurrenten angefochten wurden, stellten sie fest, daß die Gegner von ihren Verlagsartikeln sogar bis 33 $\frac{1}{2}$ % Rabatt an das Publikum abgaben. Feste Normen bestanden der Natur der Dinge nach nicht; war doch der Kundenrabatt ein Mittel des kaufmännischen Wettbewerbs und mußte sich je nach der Höhe der Vertriebskosten der einzelnen Sortimente, nach der Intelligenz und Mäßigkeit ihrer Inhaber verschieden gestalten. In Süddeutschland suchten sich die Sortimenter wohl dadurch zu helfen, daß sie bei der Umrechnung der Währung den Taler zu 1 fl. 48 kr. ansetzten; in der Schweiz wurde er zu 4 Franken gerechnet. In manchen Gegenden gab man den Rabatt bloß, wenn der Käufer ihn verlangte, in anderen bloß bei einem Rechnungsbetrag von bestimmter Höhe. So herrschte die größte Buntschekigkeit. Von Leipzig und Berlin konnte man, wenn der ortsansässige Sortimenter sich weigerte, die Bücher immer mit einem Kundenrabatt von 15, ja 20 und mehr Prozent beziehen; in Frankfurt a. M. waren 15 % nicht ungewöhnlich.¹⁾ So ist es bis in die 80er Jahre des 19. Jahrhunderts geblieben.

1) Leider fehlt es trotz des Meeres von Tinte und Drucker-
schwärze, das über den Kundenrabatt geflossen ist, durchaus an einer
genauen Tatsachenfeststellung. Auch Böhle, der in den Schriften

Der Buchhändlerabatt betrug im ersten Drittel des Jahrhunderts noch ziemlich allgemein $33\frac{1}{3}\%$; später gewann der Viertelsrabatt (25%) daneben immer mehr Boden, ja er wurde sogar von den Sortimentern „im Interesse gleichmäßiger Verkaufspreise“ begünstigt und erlangte bald die Vorhand. Als 1863 der deutsche Sortimenterverein ins Leben trat, wurde berechnet, daß bereits neun Zehntel der deutschen Verlagswerke sog. Viertels-Artikel seien, und es konnte diesem Verein als eine seiner ersten und wichtigsten Aufgaben erscheinen, die Wiederherstellung des alten Drittels zu erlämpfen. Das ist ihm nun freilich nicht gelungen; aber unter der starken Konkurrenz innerhalb des Verlags ist inzwischen das Rabattwesen immer feiner durchgebildet worden, und es sind so mancherlei Mittel und Mittelchen in Aufnahme gekommen, um die Sortimenter zum Verkaufen anzuspornen, daß man sich fast wundern müßte, wenn sie keinen Erfolg hätten. Jedenfalls darf man, ohne Widerspruch befürchten zu müssen, behaupten, daß der Durchschnittsrabatt, den heute die Sortimenter erzielen, nicht hinter 30 Prozent zurückbleibt, bei vielen aber diesen Betrag mehr oder minder übersteigt. Alles kommt dabei auf die Artikel an, die in einem Geschäfte vorzugsweise vertrieben werden.

Zwar bei wissenschaftlichen Werken bilden 25%

des Vereins für Sozialpolitik LXI, S. 476 ff. die Bewegung gegen den Kundenrabatt ausführlich dargestellt hat, begnügt sich mit Citaten aus Schürmanns bekanntem Buche. In den „Gutachtl. Äußerungen des Ausschusses für die Rabattfrage“, Jena 1848, und zugleich auch in den Verhandlungen der Weimarer Konferenz von 1878 (Publikationen des Börsenvereins VI) werden die Tatsachen als bekannt vorausgesetzt.

1) Schürmann, Der D. Buchh. der Neuzeit, S. 80.

die Regel für alle Bezüge à condition und in Rechnung; bei Barbezug erhöht sich aber dieser Rabatt bisweilen auf 30 %, und außerdem werden in diesem Falle Partieprieße bewilligt, d. h. auf eine bestimmte Anzahl Exemplare erhält der Sortimentler ein Freieemplar. Die „Partie“ scheint ursprünglich ein Duzend gewesen zu sein. Es versprach also der Verleger 13/12, oder er gab für den Preis von 12 Exemplaren 13.¹⁾ Allmählich ist aber die Partie immer kleiner geworden. Man findet so ziemlich alle Variationen: 11/10, 10/9, 9/8, 8/7, 7/6; bei Partiebezug erhöht sich somit der Rabatt, wenn 13/12 geliefert werden, um 7,7 %, und wenn 7/6 geliefert werden, um 14,3 %. Im ersteren Falle kommt also beinahe der alte Drittelrabatt heraus, auch wenn die Norm von 25 % für Bezüge aller Art festgehalten wird, im letzten annähernd 40 %.

Bei den meisten anderen Literaturgattungen sind die Bezugsbedingungen für den Sortimentler noch erheblich günstiger, aber so außerordentlich verschieden, daß es sehr schwer ist, eine Durchschnittsnorm anzugeben. Wenn man aber annimmt, daß bei allen Publikationen, die auf größere Verbreitung rechnen, dem Sortimentler 25—30 % à condition, 30—40 % bei Barbezug und bei Partiebezug reichlich Freieemplare (gewöhnlich 7/6) bewilligt werden, so dürfte dem wohl kaum ein begründeter Widerspruch entgegengesetzt werden können. Bei einiget

1) Bei dem üblichen buchhändlerischen Zahlensausdruck für dieses Verhältnis bedeutet die Ziffer vor dem Strich die Zahl der gelieferten, die Ziffer hinter dem Strich die Zahl der berechneten Exemplare. Jedes Exemplar, das über die Partie hinaus verlangt wird, wird zum Partieprieß berechnet; jedoch muß die ganze Zahl auf einmal und in fester Rechnung oder bar bezogen werden.

Rührigkeit braucht der Sortimenter bei Romanen und sonstiger Unterhaltungsliteratur nicht unter 40% rohem Nutzen zu arbeiten; es gibt sogar Artikel, die bis zu 50 und mehr Prozent einbringen. Nicht selten wird das erste Exemplar „zur Probe“ mit besonders hohem Rabatt geliefert.

Da diesen Angaben vermutlich von seiten der Interessenten widersprochen werden wird, so nehme ich die erste beste Nummer des Börsenblatts für den Deutschen Buchhandel, die mir zur Hand ist (es ist Nr. 123 vom 30. Mai 1903) und teile die darin vorkommenden Rabattsätze mit; die in eckige Klammern gesetzten Preise sind die Ladenpreise.

1. Senbels Bibliothek der Gesamt-Litteratur bedingt 28%, fest 32%, bar 40% und 13/12 gemischt (= 48%). [à 25 Pf.]
2. Ausw. Handel des deutschen Zollgebiets (offiz. statist. Publikation) 25%. [10 Mk.]
3. Cervus, Wohin gehen wir in die Sommerfrische? 33 1/2% und 11/10 (= ca. 43%) [75 Pf.]
4. Meyers Konverf.-Lexikon 40% bei Bezug von 1—99 Exemplaren,
45% „ „ „ 100—299 „
50% „ „ „ 300 u. mehr „
[160 Mk., geb. 200 Mk. oder 240 Mk.]
5. Ravensteins Rad- und Automobilkarte: à cond. 25%, bar 33 1/2% und 9/8 (= 45%); ein Probebezug 50%. [8 Mk.]
6. 5 Schriften über landwirtschaftliche Schädlinge: à cond. 25%, bar 33 1/2%; 10 Exemplare 40%, 30 Exemplare 50% Rabatt bar. [à 80 Pf. bis 3 Mk.]
7. Arndt, Preuß. Berggesetz (mit Kommentar): à cond. 25%, fest 29%, bar 33%, Freieemplare 11/10 (= ca. 43%) [8 Mk. 80 Pf.]
8. Karte vom Reg.-Bez. Breslau: 33 1/2%, fest 11/10 (= 43%), bar 7/6 (= 48%). [1 Mk. 20 Pf.]
9. Sammlung pädagogischer Vorträge 25% [jährl. 1 Mk. 80 Pf.]
10. Sauren, Gewitterbüchlein: à cond. 25%, fest 33 1/2%. [40 Pf.]
11. Gräfer, Die Berliner Familie: bar 1 Exemplar mit 30%,

- 12 Exemplare mit 35 %, 25 Exemplare mit 40 %, 100 Exemplare mit 50 %, letztere franco. Zur Einführung 4 Probexemplare mit 50 %. [1 M.]
12. Brockhaus' Konversations-Lexikon. Neue revidierte (14.) Jubiläums-Ausgabe: in Rechnung 33 1/3 %, bar 38 1/3 %, „so daß bereits an einem Exemplar der stattliche Gewinn von 68 M., resp. von 78 M. 20 Pf. bleibt“. [17 Bde. 204 M.]
13. Sittard, Sozialpolitik des Zentrums: 25 %. [50 Pf.]
14. Wer gewinnt die Wahlen? à cond. 25 %, bar 30 % und 13/12 (= 37 %); vor Erscheinen bestellt in Partien von 12 Expl. 45 %, 100 Expl. 50 %. [1 M.]
15. Neue Schwalbenkarte. Eisenbahn- und Dampferkarte von ganz Europa: à cond. 24 %, bar 31 %. [17 M.]
16. Griebens Reiseführer, Bb. 97: à cond. 25 %, bar 33 1/2 % und 7/6 (= 48 %). [M. 1.20.]
17. Dennert, Die Wahrheit über Ernst Hädel: à cond. 26 2/3 %, bar 33 1/3 %. 5 Expl. bar 50 %. [75 Pf.]
18. Verschiedene Romane aus dem Verlag von E. Pierson in Dresden: in Rechnung 30 %, bar bei Vorausbestellung 40 % und 7/6 (= 52 %). [à 3—5 M.]
19. Verlag der Buppenthaler Traktat-Gesellschaft: 25 % und 7/6 (= 37 %). [à 30 Pf. bis 1 M. 60 Pf.]
20. Verschiedene Werke aus A. Hartlebens Verlag: in Rechnung 25 % und 11/10 (= ca. 35 %), bar 33 1/3 % und 7/6 (= 48 %). [à 2—10 M.]
21. Schulz und Schalhorn, Das Gewerbegericht Berlin: à cond. 25 %, bar 30 %. [7 M., geb. 8 M.]
22. Ullmann, Das eheliche Güterrecht in Deutschland: à cond. 25 %, bar 30 % und 11/10 (= 40 %). [6 M., geb. 7 M.]
23. Fierzewski, Die Länge des 16. Jahrhunderts: bar 25 %, 6 Expl. 33 1/3 %. [Herabgef. Preis 8 M.; früher 15 M.]
24. 3 Broschüren aus dem Verlag von G. Winter in Heidelberg: 25 %, bar 33 1/3—37 1/2 %, bei gleichzeitigem Bezug von 100 Expl. gemischt 50 %. [à 40—60 Pf.]
25. Hollander, Die Lehre vom error nach römischem Recht: in Rechnung 25 %, bar 33 1/3 % und 7/6 (= 48 %). [4 M.]
26. Schulz, Die Krankheiten elektrischer Maschinen: à cond. 26 1/2 %, bar 32 1/3 % und 13/12 (= 40 %). [1 M. 75 Pf.]
27. Spamers Sammlung kaufmännischer Fach- und Lehrbücher: 25 % bar und 11/10 (= 34 %). [1 M. 30 Pf. bis 3 M.]

Diese Stichproben erschöpfen bei weitem nicht alle vorkommenden Variationen; sie seien deshalb noch durch einige Angaben über häufig vorkommende, meist bände- reiche Publikationen ergänzt.¹⁾ Wenn der Sortimenter ein Bändchen von Reclams Universal-Bibliothek bezieht, genießt er 25 % Rabatt (5 Pf.), beim Bezug mehrerer Nummern erhöht sich aber der Rabatt sehr rasch, so daß er schon bei 12 Nummern 44 %, bei 60 Nummern 55 % beträgt. Meyers Volksbücher bringen: die einzelne Nummer 30 %, 12 Nummern gemischt 40 %, 50 Nummern gemischt 45 %; dazu wird bei Fakturenbeträgen von 10 bis 24 Mk. ein Extrarabatt von 10 %, bei solchen von 25—49 Mk. 15 % und von 50—99 Mk. 20 % gewährt, so daß bei größeren Bezügen 55—65 % herauskommen. Baedekers und Meyers Reisebücher bringen glatt 40 %, ebenso die Cottasche Handbibliothek, die Kollektion Otto Janke, die „Modernen Romane aller Nationen“ (Union-Verlag), Ecksteins Roman-Bibliothek $3\frac{1}{3}\%$ und $\frac{7}{6}$ = 45 %, Goldschmidts Bibliothek (Romane und Novellen) 40 % und $\frac{11}{10}$ = 50 %. Die Tauchnitz Edition, von der über 3600 Bände erschienen sind, ergibt, wenn ein einzelner Band bezogen wird, 34,4 %, beim Bezug von 7 Bänden (gemischt) 40 %, von 100 Bänden 43,8 %. Dabei kann der Gesamtbetrag für 100 Bände im voraus eingezahlt, und die Bände dürfen dann zu beliebiger Zeit und in beliebiger Zahl bezogen werden. Tauchnitz' Students Series werden mit 40 % rabattiert; ebenso Kochs Sprachführer, Leuchs Adreßbücher aller Länder der Erde, die meisten Bilderbücher; Webers Illustrierte Katechismen

1) Die Angaben beziehen sich auf Barlieferung.

bringen $33\frac{1}{3}\%$ und $11/10$ ($=43\%$). Die bei B. G. Teubner erschienene Sammlung „Aus Natur und Geisteswelt“ hat folgende Rabattskala: 1—9 Bändchen 30% , 10—19 Exempl. $33\frac{1}{3}\%$, 20—39 Exempl. 40% , 40—69 Exempl. 44% , 70—100 Exempl. 50% . Am niedrigsten werden Schulbücher rabattiert, die selten über 25% und vereinzelt auch weniger bringen, am höchsten Musikalien, auf die es selbst beim Einzelbezug 50% in Rechnung gibt. Ebenso geht der Kunsthandel über $33\frac{1}{3}\%$ und zuweilen sogar über 50% hinaus.¹⁾

Ob der Sortimenter bei diesen Sätzen in der Lage ist, Kundenrabatt abzugeben, wird ganz von seinen Vertriebskosten abhängen. Es wird Buchhändler geben, die über schlechten Verdienst klagen würden, und wenn der Rabatt allgemein 60% betrüge. Wenn wir im Durchschnitt den Bruttoertrag eines normalen Betriebs auf 30% seines Umsatzes annehmen²⁾, so werden wir wahrscheinlich hinter der Wirklichkeit noch zurückbleiben. Vergleichen wir damit die sonst im Kleinhandel üblichen Rabattsätze, so stoßen wir auch bei solchen Waren, deren Vertrieb ihrer Natur nach höhere Kosten verursachen muß, als der Vertrieb der Bücher, auf erheblich niedrigere Bruttoerträge. Liebig's Fleischextrakt soll im Kleinhandel zu 1 Mk. 25 Pfg. verkauft werden, tatsächlich wird er aber in Leipzig zu 1 Mk.

1) Vgl. Schürmann, Organisation u. Rechtsgew. d. deutschen Buchh. II, S. 29 ff.

2) „Von Büchern nehme ich durchschnittlich einen Bruttogewinn von 30% an.“ Aus der im Vbrfenbl. 1908, S. 1832 mitgeteilten Einschätzung eines preussischen Buchhändlers zur Einkommensteuer. Der Einsender rechnet von seinem Papier- und Schreibmaterialienhandel, den er nebenbei betreibt, nur 20% und 10% vom Umsatz als Bruttogewinn.

10 Pf. abgegeben; der Einkaufspreis des Kleinhändlers beträgt 99 Pf. Es läßt also der Kleinhändler von seinem auf 20,8% festgesetzten Vertriebsrabatt 8,8% Kundenrabatt nach, begnügt sich demnach mit 12%. Der vom Fabrikanten festgesetzte Ladenpreis für Kakao beträgt 3 Mk. 30 Pf.; in Wirklichkeit wird er zu 2 Mk. 80 Pf. verkauft und zu 2 Mk. 60 Pf. eingekauft. Der Detailhändler gibt somit von seinem 21,2% betragenden Rabatt 15% an den Kunden ab und ist mit 6% zufrieden. Kneipp'scher Malzkaffee hatte lange Zeit einen Ladenpreis von 45 Pf., wurde aber zu 40 Pf. verkauft und zu 30 Pf. eingekauft; also Händlerrabatt $33\frac{1}{3}\%$, Kundenrabatt 11,1%, bleiben dem Händler 22%. Schokolade wird mit 20—25% rabattiert, je nach den Sorten, Backpulver mit 30%, Wein mit 15%. Cigaretten mit aufgedrucktem Ladenpreis ergaben früher bloß 5% Rabatt; jetzt ist infolge der starken Konkurrenz unter den Fabrikanten der Satz auf 10% gestiegen. Aber noch immer werden Fabrikate der österreichischen Tabaksregie mit nur 5% Rabatt vertrieben, wobei der Kleinhändler noch das Porto von München bis Leipzig trägt.

Nimmt man den Rabattsatz als Ausdruck der Vertriebskosten im Kleinhandel, so wird man nicht umhin können, den buchhändlerischen Sortimentsvertrieb als exorbitant teuer anzuerkennen. Aber im übrigen Kleinhandel ist das Rechnen nach Rabattsätzen nicht sehr gebräuchlich. Der Kleinhändler berechnet seinen rohen Nutzen nach seiner Auslage und gibt in Prozenten den Zuschlag an, den er zum Einkaufspreis macht, um den richtigen Verkaufspreis zu erhalten. Übertragen wir diese allein richtige Rechnungsweise auf den Buchhandel, so bedeutet

ein Rabatt von	vom Einkaufspreis
25 %	33,3 %
30 %	42,8 %
40 %	66,6 %
50 %	100,0 %

Es erfährt somit die Bücherware durch den Sortimentsvertrieb Preiszuschläge, die zwischen 33 $\frac{1}{3}$ % und 100 % schwanken, im Durchschnitt aber auf mehr als 42 Prozent angenommen werden müssen. Vergleichen wir damit die sonst im Kleinhandel üblichen Bruttozuschläge¹⁾, so finden wir folgendes:

für Kolonialwaren in verschiedenen Städten der Provinz Posen 8—12 %, in Hameln 8 %, in Göttingen 7—11 %, in Rudolfstadt 10 %, in Leipzig 15—16 %;

für Manufakturwaren in Posen 12—20 %, in Rudolfstadt 20 %, in Osnabrück für geringwertige Artikel 10—20 %, für bessere 33 $\frac{1}{3}$ %;

für Woll- und Weißwaren in Posen 15—25 %, in Leipzig 20—30 %;

für Posamenten in Posen 25—33 $\frac{1}{3}$ %, in Leipzig 25 %;

für Stabeisen in Posen 5—8 %; in Leipzig 5—7 %;

für Eisenkurzwaren und Rühengeräte in Leipzig 12—15, bez. 15—20 %, in Posen 15—20 %, in Hannover 5—10 %;

1) Die betreffenden Daten, soweit sie sich nicht auf Leipzig beziehen, sind der 3bändigen Sammlung der von der Handelskammer Hannover herausgegebenen Berichte über die Lage des Kleinhandels in Deutschland (Berlin 1899/1900) entnommen, wobei die niedrigsten Angaben noch unberücksichtigt geblieben sind.

für Cigarren in Leipzig 20—25%, Rauchtobak bis 10%;

für Glaswaren in Leipzig: billige 20—30%, bessere 30—40%;

für Porzellan in Leipzig 30—75%.

Bei den letztgenannten Waren fällt das Risiko des Bruchs schwer ins Gewicht, bei Manufakturwaren der Wechsel der Mode, bei vielen Kolonialwaren die Gefahr des Verderbens — alles vertuernde Momente, die beim Buchhandel fehlen. Dazu kommt, daß der Kleinhandel im übrigen Warenvertrieb durchweg mit eigenem Kapital zu arbeiten hat, während der Sortimenter zu einem großen Teil mit dem Kapital des Verlegers seinen Betrieb unterhält, daß die Kreditfristen im sonstigen Warenhandel nur den vierten Teil so lang sind wie im Buchhandel und daß die eigentliche Betriebsarbeit des letzteren keinen Vergleich aushalten kann mit derjenigen in anderen Kleinhandelszweigen.¹⁾ Wie oft muß der Spezereihändler

1) Daß der Sortimenter bisweilen an fest bezogenen Schulbüchern Verluste erleidet, wenn neue Auflagen erscheinen, daß Geschenk- und Prachtwerke ihm zu Ladenhütern werden können, wenn sie durch Konkurrenzwerke überholt werden, soll darum nicht übersehen sein. Aber diese Fälle treffen doch immer nur einen verschwindenden Teil seines Umsatzes. Und ähnliches gilt von dem Einwurfe, daß bei Ansichtsendungen die Arbeit des Zuschickens und Abholens mit der Häufigkeit dieser Sendungen wächst: es ist immer doch nur ein kleiner Teil der Kundenschaft, der Ansichtsendungen wünscht und erhält. Die große Masse der Brotartikel wird fast immer im Laden abgeholt. Überdies kann in beiden Erscheinungen kein Unterschied gegen andere Detailhandelsbetriebe gefunden werden: Das Zusenden der Ware wird in den Städten bei den meisten Geschäftszweigen die Regel bilden, und in welchem Laden gäbe es nicht auch Ladenhüter?

oder Drogist bei Artikeln, die in Quantitäten zu 5 oder 10 Pfennig bei ihm verlangt werden, seinen Vorrat öffnen, die Ware abwiegen und verpacken, bis er den rohen Nutzen erzielen kann, den der Sortimenter bei Abgabe eines Buches an den Kunden auf einmal gewinnt!

Man wird somit auch bei dieser Betrachtungsweise den Bruttogewinn des Sortimenters als einen unverhältnismäßig hohen bezeichnen müssen. Man wird aber auch zugleich festzustellen haben, daß er als prozentualer Zuschlag zum Nettopreis irrationell ist. Wenn der Drogist ein Kilo chlorsaures Kali in 30 Quanten zu 10 Pfennig abgesetzt hat, der Kolonialwarenhändler einen Sack Kaffee oder ein Faß Petroleum, so sieht jeder, daß er eine Arbeit geleistet hat, die der Höhe seines Gewinns proportional ist; wenn aber der Sortimenter eine Broschüre für 1 Mk. verkauft, so leistet er nicht weniger, als wenn er einen Baedeker für 8 Mk. verkauft, und doch hat er im ersten Fall 33 Pfennig, im letzten 3 Mk. 20 Pf. Verdienst. Mag er immerhin im letzten Falle etwas mehr Fracht und Kommissionärspeisen haben, seine eigne Arbeit bleibt beim Handverkauf und bei der bloßen Ausführung von Bestellungen immer die gleiche, einerlei ob es sich um ein Konversationslexikon mit 68 Mk. Rabatt handelt oder um ein Reclam-Heft mit 8 Pfennig. Man wird es dem Bücherkäufer nicht verdenken können, wenn er an Vertriebskosten Anstoß nimmt, für welche er eine innere Berechtigung nicht zu erkennen vermag.

Ähnlich aber ist auch das Verhältnis des Verlegers zum Rabattwesen. Der Verleger bewilligt dem Sortimenter, der im Jahre nur für 3 Mk. von ihm bezogen hat, den gleichen Nutzen wie dem, der für 3000 Mk.

Bücher seines Verlags vertrieben hat, vorausgesetzt, daß es sich nicht um Partiebezüge handelt, versagt aber dem Privaten, der aus seinem Verlage für 300 Mk. Bücher kauft, jeglichen Nachlaß. Wo findet sich Ähnliches in einem andern Handelszweige? Oder wo ist der Produzent, der nicht mit Freuden dem großen Konsumenten die gleichen Vorteile bewilligte wie dem Kleinhändler?

V.

Der Kampf gegen den Kundenrabatt. Klingbildung.

Seit mehr als zwei Jahrhunderten wird über den Rückgang des deutschen Buchhandels geklagt¹⁾; seit mehr als hundert Jahren werden Reformen verlangt. Schürmann, den man gewiß als „klassischen“ Zeugen wird gelten lassen müssen, ruft einmal etwas ungeduldig aus: „Der Buchhandel befindet sich, wenn man den Reformlustigen glauben soll, fortgesetzt im Verfall, so daß es Wunder nehmen muß, daß gegenwärtig noch ein so ansehnlicher und geordneter Rest davon vorhanden ist.“

„Es ist fast alles in den letzten Jahren teurer geworden; nur der Verdienst des Buchhändlers ist nicht gestiegen.“²⁾ In diesen Worten faßt sich der Inhalt der Klagen kurz zusammen. Und die Quintessenz der Refor-

1) Vgl. Schürmann, Organist. I, S. 101f. Buchh. der Neuzeit, S. 17. Magazin f. d. d. Buchh. 1876, S. 161 ff. Pohle, a. a. O. S. 481, 485 f. und öfter. — „Eines aufrichtigen Patrioten unparteiische Gedanken über einige Quellen und Wirkungen des Verfalls der jetzigen Buch-Handlung“, Schweinfurth 1788. — Wolf, Ueber den deutschen Buchhandel, München 1829. — „Gutachtliche Äußerungen der Mitglieder des Ausschusses für die Rabattfrage“, Jena 1848 u. f. w.

2) „Der Buchhandel vom Jahre 1815 bis zum Jahre 1858 und Erinnerungen aus alter Zeit“ (Hamburg und Altona 1859), 5. Teil, S. 4.

men besteht darin, es müsse der Ladenpreis „wieder zu seiner alten Geltung gebracht“, „wiederhergestellt“, „aufrecht erhalten“ werden — gleich als ob es jemals eine Zeit gegeben hätte, wo der volle Ladenpreis allgemein im Detailhandel mit Büchern gefordert und erzielt worden wäre. Schon 1803 werden diejenigen, welche in der Gewährung von Kundenrabatt über das übliche Maß hinausgingen, als Schleuderer bezeichnet, und dieser allen geschichtlichen Tatsachen Hohn sprechende Schimpfname ist seitdem nicht aus den Spalten der buchhändlerischen Fachblätter verschwunden.

Die Rabattbewegung der Jahre 1802—1804, deren bereits gedacht wurde, verlief im Sande; ähnlich erging es einer zweiten von Süddeutschland ausgegangenen Agitation in den letzten dreißiger Jahren, und keinen besseren Ausgang hatte ein von dem Kreisverein der rheinisch-westfälischen Buchhändler angeregter Versuch im Jahre 1848, der den 1825 gegründeten Börsenverein deutscher Buchhändler für die Interessen des Sortiments einspannen wollte.¹⁾ Dann ruhte die Sache dreißig Jahre, um erst auf einer 1878 vom Vorstande des Börsenvereins eingeladenen Konferenz in Weimar²⁾ wieder aufgenommen und im folgenden Jahre von einer dazu niedergesetzten Kommission zusammen mit anderen Reformen

1) Das Nähere über diese Versuche kann bei Pöhl, a. a. O. S. 475—500 nachgelesen werden. Ich brauche kaum zu sagen, daß ich mich der dort vertretenen Auffassung nicht anschließen kann. Unbefangener: Schürmann, Buchh. d. Neuzeit, S. 74 ff., auf den auch für alles Folgende verwiesen werden muß.

2) Die Verhandlungen dieser Konferenz zur Beratung buchhändlerischer Reformen sind abgedruckt in Bd. VI der Publikationen des Börsenvereins deutscher Buchhändler.

durchberaten zu werden. Die Vorschläge derselben wurden jedoch, soweit sie sich unmittelbar gegen die „Schleuderei“ richteten, von der Hauptversammlung des Börsenvereins abgelehnt.

Inzwischen hatte sich aber die Lage des Sortiments wesentlich verschlimmert. Nicht nur daß die Zahl der Betriebe seit 1848 sich verdoppelt hatte und daß der Reisebuchhandel dem stehenden Betrieb Terrain abgewann, die Einführung des Einheitsportos für das Fünfkilopaket hatte auch in Berlin und Leipzig eine Anzahl rühriger Großsortimenter entstehen lassen, die den höheren Kundenrabatt, den sie bei niedrigeren Bezugsspesen anzubieten im stande waren, zu einem schwunghaften Bücherverkauf durch das ganze Reich hin benutzten und natürlich dem lokalen Geschäfte eine bitter empfundene Konkurrenz bereiteten.¹⁾ Kein Wunder, daß in Befolgung einer schon 1848 gegebenen und 1879 erneuerten Anregung die Sortimenter sich allerwärts in Kreis- und Ortsvereinen zu organisieren suchten. Allein im Jahre 1879 entstanden 7 derartige Vereinigungen; 1880—1887 kamen 15 weitere hinzu. In diese Vereine, die bereits 1879 sich zu einem föderativen Verbands zusammengeschlossen hatten, wurde nun der Kampf um den Kundenrabatt verlegt, und zwar mit bedeutend größerem Erfolge, weil in ihnen die Kleinsortimenter überwogen. Es galt zunächst, gleichmäßige Bestimmungen über den Kundenrabatt für die Sortimentervereine der einzelnen Städte und

1) Es kam damals vor, daß Bücher, die irgendwo im Reich von einem Sortimenter verlegt waren, von Leipzig aus nach dem Verlagsorte billiger geliefert wurden, als sie im Laden des Verlegers zu haben waren.

Provinzen durchzusetzen, in denen die Verhältnisse viel gleichartiger waren als im großen Reiche und die Übertreter sich leichter entdecken und bestrafen ließen. Sehr bald gewann aber auch der „Verband der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel“ ein solches Gewicht, daß er auf die Verleger, die seither meist gleichgültig der Bewegung zugeesehen hatten, einen Druck auszuüben vermochte.

Zunächst äußerte sich dies darin, daß die Leipziger Verleger, welche schon durch das frühere Vorgehen des Sortimentervereins und durch die Weimarer Konferenz beunruhigt waren, eine Erklärung erließen, nach der sie von 1880 ab die Geschäftsverbindung mit allen Handlungen aufheben wollten, die ihre Verlagswerke zu anderen als den von ihnen selbst festgesetzten Preisen öffentlich anzeigten oder ausböten. 400 auswärtige Firmen schlossen sich diesem Vorgehen an, und im Februar 1880 verkündigten die Leipziger Kommissionäre, daß sie sich verpflichtet fühlten, fernerhin keiner Firma Sortimentsbedarf zu vermitteln, mit der ein Verleger aus dem erwähnten Grunde die Geschäftsverbindung gelöst habe.

Wenn man in Leipzig gemeint hatte, mit dieser platonischen Liebeserklärung den Sturm, der von seiten der Sortimenter drohte, beschwichtigen zu können, so gab man sich einer Täuschung hin. Die Erklärung der Verleger tastete ja den Kundenrabatt an sich nicht an; sie suchte nur zu verhindern, daß derselbe als Konkurrenzmittel öffentlich benutzt wurde. Damit aber war dem Sortiment allein nicht gebient. Dieses ging auf ein Verbot der Rabattgewährung aus, und um ein solches durchzuführen, bedurfte es einer einheitlichen Organisation

für den gesamten deutschen Buchhandel, welche die Lieferung von Büchern nach den Verkehrsgebieten der einzelnen Kreisvereine zu höherem Rabatt, als ihn diese Vereine vorschrieben, unmöglich machen konnte. Dafür wurde der alte Börsenverein deutscher Buchhändler, der, seitdem sein ursprüngliches Hauptziel, die Bekämpfung des Nachdrucks, hinfällig geworden war, nur noch mit den Einrichtungen des Leipziger Börsenverkehrs sich zu beschäftigen hatte, ins Auge gefaßt; die Provinzialsortimenter ließen sich in großer Zahl als Mitglieder aufnehmen, und mit ihrer Hilfe gelang es, im April 1880 eine Statutenrevision durchzusetzen, welche den Verein zu einer wirklichen Interessenvertretung umgestaltete, indem sie ihm „die Festsetzung allgemein gültiger geschäftlicher Normen im Verkehr der Buchhändler untereinander“ und die „Förderung der Bestrebungen der Lokal-, Kreis- und Provinzialvereine zum Schutze der geschäftlichen Interessen ihrer Mitglieder“ zur Aufgabe machte.

Als der Vorstand des Börsenvereins zögerte, diese Bestimmungen so, wie sie gemeint waren, zur Ausführung zu bringen, ergriff der Verband der Kreis- und Ortsvereine die Initiative und beschloß in einer Delegiertenversammlung zur Ostermesse 1882, es solle als Schleuderei betrachtet werden: 1. - die Gewährung oder Begünstigung eines Kundenrabatts von mehr als 10% 2. jedes öffentliche Angebot von Rabatt in ziffermäßiger oder unbestimmter Fassung. An den Verlagsbuchhandel wurde das Erfuchen gerichtet, den „Schleuderern“ und den „nicht wirklichen Buchhändlern“ den Rabatt auf 15% in Rechnung und 20% gegen bar zu kürzen, unter Umständen auch jede Geschäftsverbindung

mit ihnen abzubrechen. Nicht ganz 500 von etwa 1200 Verlagsfirmen stimmten zu.

Immerhin war dieser Erfolg bedeutend genug, um den Vorstand des Börsenvereins auf die „Nebenregierung“ des Verbandes eiferüchtig zu machen. Als er nun aber selbst den Kampf gegen die „Schleuderer“ in die Hand nehmen wollte, stieß er gerade bei denjenigen Verlegern auf Widerstand, welche die Erklärung von 1880 unterschrieben hatten. Dennoch wurde auf der Hauptversammlung des Jahres 1884 ein Beschluß gefaßt, der den Vorstand ermächtigte, die Verleger aufzufordern, Sortimentern, welche als „prinzipielle Schleuderer“ bekannt seien, nur mit verkürztem Rabatt oder gar nicht zu liefern. Die einzelnen Klagefälle sollten zunächst von dem Verbands der Kreis- und Ortsvereine geprüft und, wenn sie von diesem begründet befunden würden, einer Kommission zur Entscheidung vorgelegt werden, die aus drei Delegierten der Verlegervereine zu Leipzig, Berlin und Stuttgart, drei Delegierten des Verbandes und einem Vorstandsmitgliede des Börsenvereins zusammengesetzt war.

Diese Siebenerkommission schloß sich in Bezug auf den Tatbestand der Schleuderei den Verbandsbeschlüssen von 1882 im ganzen an, jedoch mit der Abweichung, daß schon „die Gewährung eines höheren Kundenrabatts am Orte, als solcher durch den betreffenden Lokal- oder Provinzialverein festgesetzt ist“, darunter fallen solle. Und nun beginnen bald jene peinlichen Untersuchungen über Schleudereifälle, die vom Verbandsvorstande der Orts- und Kreisvereine an die Kommission gebracht waren; die Ergebnisse wurden dem Vorstande des Börsenvereins „zur weiteren Veranlassung“ überwiesen. Dieser forderte in

besonderen Circularen die Verleger auf, „gegen die genannten Firmen der übernommenen Verpflichtung gemäß zu verfahren“, und zwar nicht bloß diejenigen, welche sich dazu bereit erklärt hatten. Vielmehr wurden diese Circulare an sämtliche Vereinsmitglieder versandt. Der Leipziger Buchhandel leistete diesem Bestreben, die „Schleuderer“ geschäftlich zu vernichten, dadurch Vorschub, daß er sich dem Börsenverein gegenüber verpflichtete, den betr. Firmen die Bestellanstalt zu sperren, und daß der Verein der Kommissionäre beschloß, daß keines seiner Mitglieder die Kommission einer gesperrten Firma weiterführen oder übernehmen dürfe.

Allerdings wurde in der Hauptversammlung des Börsenvereins 1886 gegen das rigorose Vorgehen des Vorstandes als statutenwidrig Einsprache erhoben; aber die Versammlung beschloß, durch eine erneute Revision der Statuten des Börsenvereins diese der neuen Aufgabe anzupassen. Die Revision wurde auch, trotz der von Berlin und Leipzig aus dagegen erhobenen Bedenken¹⁾ und trotz des Sträubens der meisten Verleger, mit großer Beschleunigung vom Vorstande ins Werk gesetzt. Auf den 25. September 1887 wurde eine außerordentliche Hauptversammlung nach Frankfurt a. M. berufen, das den revisionsfreundlichen Sortimentern aus

1) Aus Berlin übte Ferdinand Springer eine geradezu vernichtende Kritik an dem Entwurf der neuen Statuten. Seine Erklärung ist abgedruckt im Börsenblatt von 1887, S. 4650 f. Aus Leipzig sprach sich der greise Dr. A. Kirchhoff, der beste Kenner der Geschichte des deutschen Buchhandels, mit bewegten Worten gegen den Plan aus, der ihm durchaus unsympathisch sei, da er in Zwangsmitteln und künstlichen Vorschriften kein Heil ersehe: Börsenblatt 1887, S. 4608.

West- und Süddeutschland bequemer lag als den widerstrebenden Leipzigern und Berlinern. Der Statutenentwurf des Vorstandes wurde nur zur Annahme oder Verwerfung en bloc vorgelegt und mit 361 gegen 27 Stimmen angenommen. Nur eine Stimme protestierte schon in der Versammlung gegen den Beschluß als illegal und statutenwidrig.

Mit der Annahme der neuen „Satzungen“ wurde aus dem ursprünglich zur Bekämpfung des Nachdrucks und zur Schaffung von Abrechnungseinrichtungen gegründeten Börsenverein ein Kartell: eine Vereinigung, welche ihren Mitgliedern den höchstmöglichen Geschäftsgewinn garantiert und die freie Konkurrenz unter ihnen aufhebt. In § 1 wird als Zweck des Vereins bezeichnet: „die Pflege und Förderung des Wohles, sowie die Vertretung der Interessen des deutschen Buchhandels und seiner Angehörigen im weitesten Umfange.“ Als Mittel dazu dient u. a. „die Feststellung allgemein gültiger geschäftlicher Bestimmungen im Verkehr der Buchhändler untereinander, sowie der Buchhändler mit dem Publikum in Bezug auf die Einhaltung der Bücherladepreise, beziehungsweise den von letzteren zu gewährenden Rabatt.“

Jeder Buchhändler des In- und Auslandes kann als Mitglied aufgenommen werden, und zwar sowohl Buch- und Zeitungsverleger, Kommissionäre, Sortimentere, Antiquare, Kunst-, Landkarten-, Musikalienhändler, als auch Reise- und Kolportagebuchhändler. Zur Aufnahme ist u. a. erforderlich: der Nachweis, daß der Aufzunehmende Mitglied eines von dem Börsenvereine durch Bestätigung seiner Satzungen anerkannten, den buchhänd-

lerischen Berufsinteressen gewidmeten Vereins ist¹⁾ und die Ausstellung einer unbedingten und schriftlichen Verpflichtung, in allen Stücken den Satzungen des Börsenvereins, sowie den satzungsgemäßen Beschlüssen der Hauptversammlungen und des Vorstandes sich zu unterwerfen.

Mit der ersten dieser Bedingungen wurden die Kreis- und Ortsvereine, sowie die Fachvereine der Verleger und Kommissionäre zu „Organen“ des Börsenvereins; ihre Mitglieder müssen sich verpflichten, dem Börsenverein beizutreten (§ 13); anders sollten ihre Satzungen vom Vorstande des Börsenvereins nicht genehmigt werden. Damit schien die den leitenden Kreisen so unbequeme „Nebenregierung“ des Verbandes der Orts- und Kreisvereine unschädlich gemacht und der drohende Interessentkampf zwischen Sortimentern und Verlegern hintangehalten werden zu können. Die zweite der genannten Bedingungen hatte den Zweck, die geplante allgemeine Preissteigerung der Bücher auf dem Wege völliger Unterdrückung des Kundenrabatts sicher zu stellen. In Bezug auf letzteren übernahmen die Mitglieder (nach § 3, Z. 4—6) sogleich folgende Verpflichtungen:

- I. jedes öffentliche Anerbieten von Rabatt an das Publikum in ziffermäßiger oder unbestimmter Form zu unterlassen;
- II. bei Verkäufen an das Publikum innerhalb Deutschlands, Österreichs, der Schweiz und aller ausländischen Gebiete, in welchen vom Vorstande

1) Ausnahmen kann der Vorstand zulassen bei solchen Buchhändlern, welche ihr Geschäft nicht im Bereiche eines vom Vorstande anerkannten Vereins betreiben.

des Börsenvereins anerkannte Orts- und Kreisvereine bestehen, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise einzuhalten, jedoch mit folgenden Einschränkungen:

- a) die Orts- und Kreisvereine können (vorbehaltlich des Rechtes der Hauptversammlung, über Regelung des Verkehrs der Buchhändler miteinander und mit dem Publikum Beschlüsse zu fassen) mit Genehmigung des Börsenvereins-Vorstandes besondere Verkaufsnormen für ihr Gebiet feststellen. Alle Mitglieder des Börsenvereins sind aber verpflichtet, die von den betreffenden Orts- und Kreisvereinen festgestellten Verkaufsnormen bei Verkäufen in und nach deren Gebiet, bez. die von der Hauptversammlung in dieser Hinsicht beschlossenen Bestimmungen zu befolgen;
- b) Verlegern ist es in Ausnahmefällen gestattet, größere Partien eines Wertes ihres Verlags an Behörden, Institute, Gesellschaften und dergleichen zu besonders ermäßigten Preisen entweder selbst oder durch Vermittlung einer Sortimentsbuchhandlung zu liefern;

III. gegen den Willen des Verlegers den Verlag desselben an solche Buchhändler und Wiederverkäufer, welche vom Börsenvereins-Vorstande oder durch die Hauptversammlung von der Benutzung der Einrichtungen und Anstalten des Börsenvereins ausgeschlossen sind, sowie an solche Vereine, welche Bücher und Zeitschriften mit unzulässig hohem Rabatt abgeben, nicht zu liefern.

Es ist damit zwar die Festsetzung der Höhe des den Kunden ferner zu gewährenden Rabatts noch in das Ermessen der Kreisvereine gestellt; aber alle derartigen Separatbestimmungen sind der Genehmigung des Börsenvereins-Vorstandes unterworfen, und werden durch diese sofort zur bindenden Norm für alle Vereinsmitglieder. Die Lieferung in fremde Vereinsgebiete, die Bildung rationell und billig arbeitender großer Spezialsortimente, welche ohne einen größeren Kundentkreis undenkbar ist, ist damit unterbunden, und unter den Sortimentern des gleichen Orts- oder Vereinsbezirks ist jede Preiskonkurrenz ausgeschlossen, d. h. es kann keiner den andern mehr unterbieten: der von Vereins wegen festgesetzte Preis bildet, soweit er sich noch unter dem Ladenpreis hält, die Minimalgrenze. Das Buch ist zur Apothekerware geworden, nur mit dem bemerkenswerten Unterschiede, daß die Arzneytage von dem Apotheker nicht überschritten werden darf und Ermäßigungen durch freie Vereinbarungen ausdrücklich von der Gewerbeordnung (§ 80) für zulässig erklärt sind, während die Büchertagen der Kreisvereine nicht unterschritten werden dürfen, Überschreitungen aber ausdrücklich für zulässig erklärt sind, ja geradezu begünstigt werden.

Die meisten Orts- und Kreisvereine haben im Jahre 1888 neue Verkaufsnormen festgestellt.¹⁾ Der zulässige

1) Zusammen abgedruckt in „Verkaufsbestimmungen der vom Vorstande des Börsenvereins der deutschen Buchhändler anerkannten Orts- und Kreisvereine im Verkehr mit dem Publikum. Herausgegeben im Jahre 1898, revidiert 1898. Als Handschrift für die Mitglieder des Vorstandes des Börsenvereins, den Vereins-Ausschuß und die Vorstände der Orts- und Kreisvereine gedruckt. Leipzig 1899.“ 8°.

Kundenrabatt ist in der Mehrzahl auf 5% beschränkt; das Wort Rabatt ist möglichst vermieden; der Abzug heißt jetzt Skonto. Aber er wird nicht freiwillig gewährt, darf auch nicht angeboten oder angekündigt werden, sondern wird nur auf Verlangen bei barer oder pünktlicher Zahlung bewilligt. Für Schulbücher, Zeitschriften und ausländische Literatur ist er gewöhnlich ausgeschlossen. Gewerbsmäßigen Wiederverkäufern, zu denen auch die Besitzer von Leihbibliotheken und Journallesezirkeln gerechnet werden, darf er bald in beliebiger, bald nur in limitierter Höhe (10, 15, 16 $\frac{2}{3}$ %) bewilligt werden. Manche Vereine machen auch eine Ausnahme zu Gunsten von Behörden und öffentlichen Bibliotheken (bis zu 10%), die sie aber ausdrücklich als bloß für den Übergang bestimmt bezeichnen.

Es hätte für uns keinen Zweck, weiter auf die Kleinliche Kasuistik dieser sämtlich vom Vorstande des Börsenvereins genehmigten Verkaufsbestimmungen einzugehen. Genug, daß in diesen zur Regel erhoben und den Mitgliedern der Kreisvereine geradezu anbefohlen wird, was jeder ehrbare Kaufmann weit von sich weist: für das gleiche Warenquantum verschiedenen Käufern verschiedene Preise abzunehmen: dem, der Rabatt verlangt, weniger als dem, der aus Unkenntnis ihn nicht verlangt und gutgläubig zahlt, was man von ihm fordert. Und der Vorstand des Börsenvereins hat bei Genehmigung der Bestimmungen nicht etwa diese Vorschrift beanstandet. Er hat nur, wie er in dem Vorwort seiner Sammlung jener Bestimmungen mitteilt, die „Vorstände der Orts- und Kreisvereine stets darauf aufmerksam gemacht, daß er es ablehnen müsse, etwaige Klagen zu verfolgen, die nur auf den Nachweis

begründet sind, daß eine Buchhandlung den zulässigen Rabatt von 5% auch ohne das ausdrückliche Verlangen des Käufers gewährt hat... Es muß den Orts- und Kreisvereinen überlassen bleiben, sich in ihren Verkaufsbestimmungen Beschränkungen aufzuerlegen, die über das von den Satzungen des Börsenvereins Geforderte noch hinausgehen; es muß den betr. Vereinen aber auch überlassen bleiben, die Durchführung und Aufrechterhaltung solcher Beschränkungen selbst zu überwachen und zu schützen.“ Das heißt also: die Kreis- und Ortsvereine können ein Mitglied, das nach Treu und Glauben jedermann den zulässigen Rabatt, auch ohne ausdrückliches Verlangen, gewährt, verfolgen und bestrafen, nur will der Börsenvereins-Vorstand nichts damit zu tun haben.

Aber der Vorstand des Börsenvereins ist nicht immer so enthalten gewesen in Bezug auf Beschränkungen, die über das von seinen Satzungen Geforderte hinausgehen; er hat solche sogar durch vertrauliche Mundschreiben den Orts- und Kreisvereinen nahe gelegt. So die folgende, welche denn auch in fast alle Vereinsbestimmungen Aufnahme gefunden hat:

„Konsumvereine und andere nichtbuchhändlerische Genossenschaften sind nicht als Wiederverkäufer anzusehen, sondern unterliegen den Bestimmungen über den ortsüblichen Rabatt für Privatkunden.“

Immerhin wurde den überkommenen Verhältnissen noch so weit Rechnung getragen, als für Berlin und Leipzig ein Kundenrabatt von 10% zugelassen wurde (bei Musikalien sogar 33 $\frac{1}{3}$ % für Ordinär- und 20% für Nettoartikel). Auch enthalten die Bestimmungen der dortigen Lokalvereine nicht die Vorschrift, daß der Rabatt

nur auf ausdrückliches Verlangen gewährt werden soll, und gestatten auch sonst noch Erleichterungen.

Gegen Mitglieder des Börsenvereins, welche irgend eine dieser zahlreichen lokalen Rabattvorschriften oder die betr. Bestimmungen der Satzungen verletzen, wird das „Ausschließungsverfahren“ eingeleitet. Dasselbe setzt sich nach § 9 der Satzungen zusammen aus:

1. Voruntersuchung durch den Vorstand unter etwaiger Mitwirkung des betr. Orts- und Kreisvereins,
2. Übergabe des Materials an den Vereinsausschuß und auf Beschluß des Vereinsausschusses Beantragung der Ausschließung bei der Hauptversammlung durch den Vorstand.

Dem Beschuldigten ist vier Wochen vor der Hauptversammlung Nachricht zu geben, daß seine Ausschließung auf die Tagesordnung gesetzt wird. Die erfolgte Ausschließung wird durch das Börsenblatt bekannt gemacht. Dem Ausgeschlossenen wird fernerhin der Bezug des Börsenblattes und die Aufnahme von Inseraten in dieses, sowie die Benutzung aller Vereins-Anstalten und -Erichtungen untersagt.

Daß diese Maßregeln gleichbedeutend sind mit der Vernichtung der ganzen buchhändlerischen Existenz, liegt auf der Hand. Der „Vereinsausschuß“, in welchem der Schwerpunkt eines Vorgehens liegt, das sich mit den Kunstausdrücken des ordentlichen Gerichtsverfahrens schmückt¹⁾, besteht aus neun Mitgliedern und zwar vier Vertretern der Orts- und Kreisvereine, vier Vertretern

1) Über dieses schreibt P o h l e a. a. O., S. 506: „Zunächst hat eine Voruntersuchung durch den Vorstand unter eventueller Mitwirkung des Kreis- bez. Ortsvereins, von dem Klage erhoben worden ist, B ä c k e r, Denkschrift. 6

der Verlegervereine und einem Vertreter des Leipziger Kommissionärvereins. Daß dem „Angeklagten“ Gelegenheit zur Verteidigung gegeben werden muß, ist nirgends in den Satzungen ausgesprochen. Das „Gericht“ ist mit keinerlei Garantie der Öffentlichkeit umgeben, man müßte sie denn darin sehen wollen, daß der Beschuldigte in der endgültig entscheidenden Hauptversammlung das Wort verlangen kann. Dieser letzte Akt ist jedoch reine Formalität; schon vorher „kann der Vorstand solche Mitglieder, deren Ausschluß er zu beantragen beschlossen hat, bis zur Entscheidung der Hauptversammlung vom Bezug des Börsenblattes und von der Benutzung desselben zu Inferaten, sowie von der Benutzung aller Vereinskassen und Einrichtungen ausschließen“. Also Strafvollzug, bevor ein Endurteil ergangen ist!¹) Tatsächlich hat es denn

fast zu finden. Diese Voruntersuchung ist erst dann als abgeschlossen zu betrachten, wenn dem Beklagten Gelegenheit gegeben worden ist, sich zur Klagebehauptung zu äußern, und wenn sich die Unmöglichkeit der Beilegung ergeben hat. Erscheint dann dem Vorstand die Klage genügend begründet, so hat er das gesamte Material dem Vereinsausschuß zu übergeben. Der letztere ernannt durch seinen Vorsitzenden für jede Klagesache einen Referenten und einen Korreferenten, die ihre Referate schriftlich zu erstatten haben. Der Ausschuß stimmt sodann zunächst darüber ab, ob die Sache als spruchreif zu erachten ist. Ist diese Frage bejaht worden, so faßt er auf Grund des ihm überwiesenen Anklage- und Beweismaterials darüber Beschluß, ob seitens des Vorstandes der Antrag auf Ausschließung zu stellen ist. — In gleicher Weise verfährt der Ausschuß bei der Untersuchung der gegen Nichtmitglieder des Börsenvereins erhobenen Klagen, vorausgesetzt, daß ihm der Vorstand dieselben zur Prüfung überwiesen hat, wozu er nach den Statuten bei Nichtmitgliedern nicht erst verpflichtet ist.“

1) Kirchhoff charakterisiert das a. a. D. so: „Eine Diktatur des Vorstandes werde errichtet, dessen Beschlüssen man sich unbedingt unterwerfen müsse und der Einrichtungen auch vorläufig vollstrecken dürfe.“

auch, soweit mir bekannt, keiner der wegen Schleuderei Verklagten bis zur Hauptversammlung kommen lassen; sie sind vorher aus dem Börsenverein ausgetreten.

Damit aber war ihnen freilich nicht viel geholfen. Denn der Vorstand macht sich auch die Gerichtsbarkeit über Nichtvereinsmitglieder an, nur daß er mit ihnen sehr summarisch verfährt und ohne Mitwirkung der Hauptversammlung entscheidet. Da ihnen ebenfalls alle für ihren Betrieb unentbehrlichen Verkehrseinrichtungen verschlossen und die Verleger zur Lieferungssperre auch gegen sie aufgefordert werden, so hat der Börsenverein eine Macht in Händen, wie sie sich bei keinem andern Kartell findet: er kann jeden Outsider zwingen, seinen Befehlen und Beschlüssen Folge zu leisten.

Und der Vorstand hat sich nicht gescheut, von dieser Macht rücksichtslos Gebrauch zu machen; ja er ist fortwährend bemüht gewesen, dieselbe noch zu verstärken. Schon im Herbst 1888 machte er bekannt, daß er auf Grund der Satzungen auch gegen diejenigen einschreiten werde, welche den „Schleuderern“ den indirekten Bezug ihres Bedarfs vermitteln sollten, einerlei ob Mitglieder oder Nichtmitglieder. Zugleich waren dem Börsenblatt, das diese Bekanntmachung enthielt, zwei Listen beigelegt mit der Überschrift: „Nachstehenden Firmen ist bis zu anderweitiger Bekanntmachung nichts zu liefern.“ Die Forderung völliger Lieferungssperre ging über die 1884 von den Verlegern gegebene Zusage hinaus, welche nur besagte, daß mit verkürztem Rabatt oder gar nicht geliefert werden sollte. Die Zustimmung der Verleger zu diesem Ansinnen wurde auf absonderliche Weise erlangt. Am 17. Dezember 1888 stellte der Vorstand im Börsen-

blatt das bringende Gesuch an die Verleger, von einer bloßen Rabattkürzung allgemein abzusehen und statt dessen im gegebenen Falle jede Verbindung abzubrechen. Beigefügt war nicht nur ein Verzeichnis der „verbündeten“ Verlegerfirmen, sondern auch ein neues Formular zur Beitrittserklärung mit der Aufforderung, es zu unterzeichnen. Das Formular aber weicht in seinem Wortlaute erheblich ab von demjenigen, welches ursprünglich zur Ausgabe gekommen war. Es lautete nämlich nicht mehr alternativ, sondern so:

„Die unterzeichnete Firma tritt der in der Bekanntmachung vom 17. Dezember [Börsenblatt Nr. 293] erwähnten Erklärung im Sinne der durch den Vorstand des Börsenvereins der deutschen Buchhändler gegebenen Ausführungen hierdurch bis auf Widerruf bei.“

Also übernahmen die Unterzeichner der Erklärung jetzt, im Gegensatz gegen früher, nur eine einzige Verbindlichkeit, die in völliger Lieferungssperre bestand.

In einem Erlaß vom 7. Dezember 1888 führt der Vorstand die Machtmittel im einzelnen auf, zu deren Anwendung gegen die Schleuderer er sich für berechtigt hält. Dies sind:

a. Maßregeln auf Grund der Satzungen:

1. Entziehung des Börsenblattes und der übrigen Drucksachen des Börsenvereins,
2. Zurückweisung von Börsenblatt-Insertaten und
3. Entziehung des Rechts, selbst oder durch einen Kommissionär Abrechnungen im Buchhändlerhause zu bewirken;

b. Maßregeln auf Grund besonderer Abkommen:

4. Verweigerung jeder Beförderung von Schriftstücken durch die Bestellanstalt im Buchhändlerhause (laut Vereinbarung mit dem Verein der Buchhändler zu Leipzig),
5. Einstellung der Sortimentslieferung seitens der Mitglieder des Vereins Leipziger Kommissionäre (§ 3 der Satzungen dieses Vereins),
6. Aufforderung im Börsenblatte, vollständige Lieferungssperre eintreten zu lassen (Verleger-Erklärungen)¹⁾.

Wie man sieht, hat der Vorstand des Börsenvereins die ihm durch die Satzungen verliehenen Befugnisse auf dem Wege der Agitation, der privaten Überredung, wo nötig auch stärkerer Künste, zu einem System von Kampfmitteln erweitert, mittels dessen jeder Widerstand gebrochen werden konnte. Und es bot sich nur zu viel Gelegenheit, davon Gebrauch zu machen. Der Brotneid der kleinen Sortimenter war einmal entfesselt; Denunziation folgte auf Denunziation; es mußten, um dem Massenbedarf zu genügen und einige Ordnung in das „Gerichtsverfahren“ zu bringen, Instruktionen und Formulare zur regelrechten Erhebung von Klagen vor dem Vereinsausschusse, bez. dem Börsenvereins-Vorstande ge-

1) Der Verpflichtungsschein hat Ende 1901 wieder eine Änderung erfahren und lautet nun: „Die unterzeichnete Firma verpflichtet sich, vom 1. Januar 1902 an bis auf Widerruf, ausnahmslos solchen Buchhändlern und Wiederverkäufern, welche laut Mitteilung des Vorstandes des B.-B. gegen die Bestimmungen in § 3, Nummer 4, 5 oder 6 der Satzungen verstoßen haben, gar nicht oder nur zum Ladenpreis zu liefern. Diese Verpflichtung erlischt, sobald der Vorstand bekannt gemacht haben wird, daß der Betreffende sich den Satzungen wieder unterworfen hat.“

druckt und unter die Kreisvereine verteilt werden. Wer irgend des „Schleuderns“ sich verdächtig gemacht hatte, mochte sich hüten, daß nicht eines Tags ein verkappter Beauftragter irgend eines mißgünstigen Konkurrenten in seinem Buchladen erschien, um bei einem Kaufe ihn zu verbotenenem Rabattgeben zu verleiten. Wer sich beikommen ließ, einem alten Kunden, der etwa nach einem Vereinsgebiete mit niedrigerem Rabattsatz verzogen war, unter den früheren Bedingungen weiter zu liefern, der konnte sicher sein, seinem Richter nicht zu entgehen. Eine Faktur, auf der ein Rabattsatz ausgeworfen war und die, wie es bei Ansichtsendungen mehrerer Sortimenten an den gleichen Kunden leicht geschehen kann, in ein fremdes Bücherpaket sich verirrt, wurde zum furchtbaren Beweisstück gegen den Aussteller. Mancher Buchhändler trug eine leicht begreifliche Scheu, Kunden von bescheidenem Einkommen die vielleicht seit Jahrzehnten gewohnten Bezugsbedingungen zu kündigen. Wollte er ihnen den kleinen Vorteil noch zukommen lassen, so mußte es heimlich und versteckt geschehen, damit nicht ein unzufriedener oder unvorsichtiger Gehilfe es ausplauderte. Eine unglaubliche geschäftliche Unsicherheit riß ein; keiner traute dem andern mehr; in unbegreiflicher Verwirrung der sittlichen Begriffe scheuten selbst Inhaber „feiner Firmen“ sich nicht, den Angeber zu spielen.¹⁾

Wenn noch die so Angeklagten und Verfolgten sich des strafbaren Eigennuzes, illoyaler Konkurrenz oder niedriger Gesinnung schuldig gemacht hätten! Aber gerade das Gegenteil war der Fall. Sie hatten getan oder

¹⁾ Die kräftesten unter den mir vorliegenden Fällen sind in diesen Ausführungen nicht einmal andeutungsweise berührt.

tun wollen, was jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird: sie hatten sich mit niedrigerem Gewinn begnügt als andere. Sie beabsichtigten auch nicht, anderen Kunden zu entziehen oder sie zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen. Sie hatten nur, im Vertrauen auf die durch das Gesetz garantierte Gewerbefreiheit, das unbestreitbare Recht für sich in Anspruch genommen, die Preise ihrer als Eigentum erworbenen Waren nach eigenem Ermessen festzusetzen.

Wie groß die Zahl der vor das Forum des Börsenvereins Geschleppten ist, wird schwerlich je bekannt werden. In den ersten vier Jahren nach dem Inkrafttreten der neuen Satzungen gelangten vor dem Vereinsausschusse im ganzen 67 Klagesachen zur Verhandlung; bei der größeren Hälfte kam es nicht zur Verurteilung¹⁾ — ein Beweis, wie groß die Zahl der falschen Denunziationen gewesen sein muß. Dabei sind diejenigen Fälle nicht mitgerechnet, die von dem Vorstande allein entschieden oder abgewiesen wurden. Der Ausschuss scheint dabei ein ganzes Strafsystem ausgebildet zu haben: 1. Verwarnung mit der schriftlichen Erklärung des Beklagten, die Satzungen künftig beobachten zu wollen, 2. Geldstrafe, 3. Ausschließung. Manche Firmen unterwarfen sich noch vor oder sofort nach Verfügung der Sperre; andere leisteten aber auch Widerstand.

Dieser Widerstand entbehrte nicht völlig der Aussicht auf Erfolg, so lange die Verleger eine schwankende Haltung beobachteten und nur solche sich an dem Kampfe

1) Nach einer Angabe Pohles a. a. O., S. 509.

beteiligten, deren Verlag sich an die breite Masse des Publikums wendet und die in eigenem Interesse die Vermehrung der Sortimenten begünstigen zu müssen glaubten. Fuhr doch eine Anzahl bedeutender Verlagsfirmen fort, den vom Börsenverein Beurteilten zu liefern. Allein nach und nach wurden mit den schon geschilderten Mitteln auch diese zur Sperre veranlaßt, und seitdem die Verlegervereine, mit alleiniger Ausnahme des Berliners, sich zu „Organen des Börsenvereins“ haben machen lassen und an Stelle ihrer besonderen Verkehrsnormen die allgemeine „Buchhändlerische Verkehrsordnung“ getreten ist, ist den einzelnen der Mut gesunken, noch gegen den Strom zu schwimmen. Eine Zeitlang haben die ausgesperrten Firmen wohl auch versucht, auf Umwegen Artikel zu beziehen, die ihnen der Verleger verweigerte. Aber auch diese Quelle ist ihnen abgegraben worden. Hat sich doch selbst ein Verleger dazu hergegeben, bei einer gesperrten Firma durch einen Dritten ein Werk seines Verlags bestellen zu lassen, um durch den bei ihm eingehenden Bestellzettel den Vermittler zu entlarven, durch den jene Firma seinen Verlag bezog, und diesen dann anzuzeigen. Ja es genügte, daß irgend ein Sortimenter einmal größeren Bedarf bekundete als gewöhnlich, um ihn in den Verdacht zu bringen, daß er einem „Schleuderer“ Lieferungen vermittelte.

Auch dem größeren Publikum ist f. B. der Kampf bekannt geworden, den die Berliner Firma Mayer & Müller, die seit 1872 ein schwungvolles Verlags-, Sortiments- und Antiquariatsgeschäft betreibt, um die Freiheit ihres Betriebs geführt hat. Man wird die Schriftstücke über die von der Firma gegen die Mitglieder des Börsen-

vereins-Vorstandes geführten Prozesse¹⁾ vielleicht einmal mit demselben kulturhistorischen Interesse studieren, das man heute den Akten der Hexenprozesse oder den Verfolgungen der Störer und Böhhasen von seiten der Zünfte des 17. Jahrhunderts entgegenbringt. Hat auch die Firma in ihrem Anspruch auf Schadenersatz nur teilweise obgesiegt, so enthalten doch die Entscheidungsgründe der Gerichte eine schwere Verurteilung des Boykottverfahrens, das der Börsenverein in diesem wie in anderen Fällen eingeschlagen hat. Das Berliner Kammergericht erachtete die auf Grund besondern Abkommens vom Vorstande des Börsenvereins verhängten drei Maßnahmen (oben S. 85, Nr. 4—6) für rechtswidrig, das Reichsgericht als Revisionsinstanz wenigstens die Aufforderung zur vollständigen Lieferungsperre. Viel weiter ging dagegen in einer späteren Entscheidung das Kgl. sächs. Landgericht in Leipzig, das jede Veranstaltung für unerlaubt erklärte, die dahin gehe, auf die „Schleuderer“ hinsichtlich der Art und Weise ihres Geschäftsbetriebes einen Zwang aus-

1) Außer verschiedenen Flugblättern kommen in Betracht:
a) Handelsfreiheit und Recht im Buchhandel. Eine Denkschrift dem deutschen Buchhandel gewidmet von R. Mayer und E. Müller. Berlin 1888. — b) Der Boykott im Buchhandel, beurteilt von dem Reichsgericht und dem kgl. preuß. Kammergericht. Berlin 1891. — c) Abdruck einer Entscheidung des Reichsgerichts vom 24. Juni 1891. — d) Das Vorgehen des Buchhändler-Börsenvereins in der Rabattfrage, ein rechtswidriger Eingriff in die Gewerbefreiheit. Abdruck der Entscheidungsgründe des Kgl. Landgerichts in Leipzig vom 7. Mai 1892 in Sachen Mayer & Müller gegen Ernst Seemann u. Gen. Berlin 1892. — Vgl. auch D. Währ, „Ein Buchhändlerprozeß“ in den „Grenzboten“ Jahrg. LI (1892), S. 319 ff. und Beilage zum Börsenblatt 1891 Nr. 283. Entsch. des Reichsger. in Ziv.-Sachen XXVIII, S. 238.

zuüben. In den Entscheidungsgründen finden sich u. a. folgende wichtigen prinzipiellen Ausführungen:

„Die Gewerbeordnung für das Deutsche Reich wird von dem Grundsatz der Gewerbefreiheit beherrscht. Damit soll ausgesprochen sein, daß einerseits jedermann jedes Gewerbe nach seiner freien Wahl auszuüben berechtigt ist, und daß andererseits ein jeder sich die Bedingungen, unter denen er das gewählte Gewerbe betreiben will, selbst und nach freiem Belieben festsetzen darf. Zu diesen Bedingungen gehört u. a. auch die Bekanntmachung der Preise, die er anderen für seine gewerblichen Leistungen berechnet. Nun muß sich der Gewerbetreibende bei alledem halten an die Beschränkungen, die ihm hinsichtlich seines Gewerbebetriebes zulässigerweise [vergl. § 1 der Gew.-Ordn.] durch Gesetze und Verordnungen, sowie nicht minder durch die gute Sitte auferlegt sind. Bewegt er sich innerhalb dieser Grenzen, so darf er beanspruchen, daß ihm der Betrieb seines Gewerbes nach keiner Richtung hin verkümmert wird. Alle Veranstaltungen, die darauf abzielen, ihm dieses Recht zu entziehen, müssen daher — als dem Geiste des Gesetzes zuwiderlaufend — für unzulässig und, weil sie zugleich in seine Rechtssphäre eingreifen, für an und für sich rechtswidrig erachtet werden.

„Die Klägerin hat nichts weiter getan, als daß sie billiger verkauft hat wie andere Sortimentsbuchhändler. Daraus läßt sich ihr kein Vorwurf machen. Es gibt kein Gesetz und keine Verordnung, die dem Buchhändler bestimmte Preise für den Verkauf seiner Handelsware vorschreiben, und ebensowenig verstößt die Handlungsweise der Klägerin wider die guten Sitten... Im allgemeinen ist eben die Preisbildung Sache jedes einzelnen Kaufmanns; sie unterliegt seinem freien Ermessen; sie ist sein Recht...

„Das Gericht ist weit entfernt davon, etwa alle Veranstaltungen, die Berufsgenossen über die Art und Weise des Gewerbebetriebes in der Absicht treffen, ein Gewerbe auf seiner Höhe zu erhalten, ein gesunkenes Gewerbe wieder emporzuheben oder einem blühenden Gewerbe noch höheren Aufschwung zu verleihen, für unzulässig zu erklären. Im Gegenteil erscheinen derartige Veranstaltungen und ins-

besondere auch Vereinigungen, die Gewerbetreibende zu dem bezeichneten Zwecke schließen, als durchaus statthaft und üblich; doch dürfen diejenigen, die diese Veranstaltungen treffen und sich miteinander verbinden, nicht beanspruchen, daß die von ihnen getroffenen Einrichtungen nun auch von allen anderen Berufsgenossen gutgeheißen und als Richtschnur hingenommen werden. Der Beitritt muß vielmehr der freien Entschließung des Einzelnen überlassen bleiben. Jeder Versuch, den Einzelnen zum Beitritt zu nötigen und ihm dadurch eine bestimmte Art des Geschäftsbetriebes aufzuzwingen, enthält einen unerlaubten Eingriff in die Gewerbefreiheit.

„Hieraus erhellt, daß auch die vom Vorstande des Börsenvereins ergriffenen Maßnahmen des Zwanges halber, der durch sie auf den Gewerbebetrieb der Klägerin hat ausgeübt werden sollen, als an und für sich rechtswidrige Handlungen zu betrachten sind... Das überaus schroffe Vorgehen des Vorstandes gegen die Klägerin aber läßt sich nur durch die Annahme erklären, daß man in den leitenden Kreisen des Börsenvereins die Ansicht gehabt hat, die „Schleuderer“ seien rücksichtslose, von Eigennutz beseelte Menschen, die eben deshalb nicht die geringste Schonung verdienten. Allein selbst wenn diese Annahme auf die Klägerin zugetroffen hätte, so würde das immer noch nicht das Verfahren der Beklagten gegen sie rechtfertigen können. Die Außerachtlassung von rücksichtigen Berufsgenossen gegenüber und eigennütziges Handeln im geschäftlichen Leben laufen noch nicht ohne weiteres den guten Sitten entgegen. Kein Gewerbetreibender wird immer rücksichtsvoll den Berufsgenossen gegenüber verfahren können. Das verbieten ihm schon die Sorge um das eigene Selbst und die Bestrebungen seiner Konkurrenten. Und jeder Gewerbebetrieb ist auf einen gewissen Grad Eigennutz gegründet. Zudem steht nicht einmal fest, ob Eigennutz allein der Beweggrund für die Klägerin gewesen ist.“

Der Kampf ums Recht, den die Berliner Firma mit so großer Ausdauer und mit bedeutenden materiellen Opfern geführt hat, ist heute noch nicht völlig beendet. Noch immer schwebt ein Prozeß, den sie auf Grund des

Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb und des bürgerlichen Gesetzbuchs (§§ 823. 826) angestrengt hat; aber in der Sache hat sie, von allen Seiten verfolgt und in ihrem Betriebe gelähmt, verlassen auch von denjenigen Verlegern, die ihr früher ihre Sympathie erklärt hatten, am Ende nachgeben müssen, indem sie sich bereit erklärt hat, die Rabattfäße des Börsenvereins anzunehmen. Man hat ihr einen ehrenhaften Frieden bewilligen müssen; die in andern Fällen stets gestellte Forderung, als Garantie künftigen Wohlverhaltens eine Kaution zu hinterlegen, die bei einer Verfehlung gegen die Rabattbestimmungen fällig würde, hat sie abgelehnt und ist auch damit durchgedrungen.

So ist der Ring auf der ganzen Linie Sieger geblieben. Das gesamte alte Gliederwerk des Buchhandels, Sortimenten, Kommissionäre, Verleger ist in denselben einbezogen. Dreißig Vereine, deren Satzungen vom Vorstande des Börsenvereins genehmigt sind, wachen, jeder in seinem Kreise, über die Befolgung der „Gesetze“ des deutschen Buchhandels; der Vereinsausschuß richtet über die Übeltäter; in den letzten zehn Jahren hat er fast nichts anderes getan.¹⁾ Und der Börsenvereins-Vorstand verhängt den buchhändlerischen Bann über Mitglieder und Nichtmitglieder. Sein „amtliches Veröffentlichungsorgan“²⁾

1) Wenigstens sagte in der 37. Sitzung dieses Ausschusses am 5. September 1901 der derzeitige erste Vorkteher des Börsenvereins: „Leider sei der Vereinsausschuß in den letzten zehn Jahren meist nur mit der Beurteilung von Schleudereisfällen besaßt worden und dadurch etwas von seiner eigentlichen Bestimmung: in allen Dingen, die die Regelung des Verkehrs der Buchhändler untereinander betreffen, die Initiative zu ergreifen, zurückgedrängt worden.“ 2) Satzungen § 22.

ist das „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel“; dort verkündet er seine „amtlichen Erlasse“ im „amtlichen Teile“; an seinen Verhandlungen nimmt der erste Vorsteher „in amtlicher Eigenschaft“ teil.¹⁾ Nichts ist bezeichnender für das Machtgefühl dieses Kartellauschusses als das Spielen mit Ausdrücken, welche der höchsten Gewalt im Staate vorbehalten sind. Wie man für das Boykottverfahren die Bezeichnungen eines ordentlichen Gerichtsverfahrens usurpiert hat, so wagt man die Regeln, welche eine private Interessenvertretung für ihre Mitglieder beschlossen hat und nur für diese beschließen kann, im Börsenblatt „Gesetze“ zu nennen und beansprucht, jeden unter dieselben zu zwingen, der auf deutschem Boden das freie Gewerbe des Buchhandels ausübt.

Mit welchem Rechte?

Am 15. Januar 1903 waren von den 10 259 Firmen, welche das „Offizielle Adressbuch des deutschen Buchhandels“ aufführt, 2977 (29%) Mitglieder des Börsenvereins, und 1425 Nichtmitglieder hatten die „buchhändlerische Verkehrsordnung“ (nicht die Satzungen) als Norm ihrer Geschäftsführung anerkannt. Bei der Vorstandswahl in der Hauptversammlung am 10. Mai 1903 wurden 1065 Stimmen abgegeben. Da Stellvertretung bei der Abstimmung zulässig ist und die Mitglieder der vom Vorstande anerkannten Vereine je bis zu sechs Abwesende mitvertreten können, so kann man sich leicht vorstellen, wie gering die Zahl derjenigen ist, die persönlich an diesen Versammlungen teilnehmen, und doch entscheiden sie durch ihre Beschlüsse über das Wohl und

1) Satzungen § 25.

Wehe des ganzen Standes. Anerkanntermaßen ist die Frankfurter Hauptversammlung von 1887 die stärksten besucht gewesen, welche je abgehalten worden ist; sie zählte 395 Teilnehmer.

Die Beschlüsse einer solchen Versammlung sind natürlich ganz vom Zufall abhängig. Schürmann schreibt zwar: „Der Verleger hat mehr Anlaß zur Leipziger Messe zu reisen, als der Sortimenter, und wer um die Zeit am zahlreichsten zur Stelle ist, hat die Hauptversammlung in der Hand. Die große Masse bleibt fern, sei es aus Mangel an Interesse, oder weil sie Zeit und Spesen zu scheuen hat, und läßt über sich ergehen, was sie nicht verhindern kann.“¹⁾ Tatsache ist aber, daß seit einem Duzend Jahren die Sortimenterinteressen die Versammlungen beherrscht haben, und man wird sich nicht darüber wundern, wenn man bedenkt, daß die 26 Kreis- und Ortsvereine die Versammlung majorisieren könnten, wenn jeder von ihnen 3—4 Mitglieder, jedes mit sechsfacher Stellvertretung entsenden würde.

Man hat der Vereinigung der Buchhändler zur Abschaffung des Kundenrabatts den Charakter des Kartells absprechen wollen, weil es sich bei ihr nicht um Preissteigerungen zum Vorteil des Produzenten handle, sondern um Preishaltung von seiten des Kleinhändlers, aus welcher der Produzent (Verleger) keinen direkten Nutzen ziehe. Allein der Begriff des Kartells beschränkt sich nicht auf die Produktion, sondern gilt ebennmäßig auch im Handel für jede Vereinigung selbständiger Unternehmungen, welche den Zweck verfolgt, durch dauernde monopolistische Be-

1) Buch. der Neuzeit, S. 209.

herrschaft des Marktes den höchstmöglichen Kapitalprofit zu erzielen. Daß der Börsenverein in seiner heutigen Gestalt aus einer freien Vereinigung mit allgemeineren Zielen hervorgegangen ist, die Jahrzehnte lang jede Einmischung in den innern Geschäftsbetrieb der Mitglieder ängstlich vermieden hat — diese Eigentümlichkeit teilt er mit einer Reihe von Industriekartellen. Und auch die Mittel, welche er anwendet, um die Widerstrebenden zu zwingen oder geschäftlich zu vernichten, sind echte Kartellmittel: Boykott, Konventionalstrafen, Unterbietung. Die letztere findet sich allerdings nur in schwächerer Form bei vier großen Kreisvereinen¹⁾; aber daneben begegnet noch eine andere Ausartung des Kartellwesens: billigere Lieferung an das Ausland, genau wie beim Schienenkartell. „Den Vermittlern überseeischer Bestellungen darf zwar ein größerer Preisnachlaß als 5% gewährt werden; aber nur für diese Bezüge, nicht auch für den Privatbedarf.“²⁾ Man kann auf diesem Wege deutsche Bücher in London, Paris oder Newyork billiger kaufen als in Hamburg, Bonn oder Jena, zumal auch manche Verleger für den Export besondere Vorteile bewilligen.

Wenn der ausländische Sortimenter die deutschen Verlagswerke zu einem erheblich geringeren Einkaufspreis bezieht als der deutsche Sortimenter, so kann der Verleger zur geschäftlichen Rechtfertigung dieses Verfahrens darauf verweisen, daß ein gut geleiteter Sortimentsbetrieb in Paris, London oder Newyork den fünfzigfachen Absatz

1) Verkaufsbestimmungen der Orts- und Kreisvereine, S. 9 f. 23. 26. 32.

2) Verkaufsbestimmungen, S. 68 f. (Hamburg-Altonaer Buchhändlerverein.)

eines deutschen Durchschnittsortimenters¹⁾ erzielt. Die Preisermäßigung wird jenem in Gestalt einer mit dem Rechnungsbetrage steigenden Umsatzprämie bewilligt, und es würde der Verleger sich gewiß keinen Augenblick sträuben, einem deutschen Sortimentern, der den gleichen Umsatz erzielte, auch den gleichen Vorteil zukommen zu lassen. Wenn dagegen der deutsche Sortimentern, der sich auf den Export eingerichtet hat, Privaten und Bibliotheken im Ausland mit 15 bis 20% Rabatt liefert, wo deutsche Landsleute kaum 5 und öffentliche Bibliotheken ausnahmsweise 10% erhalten, so liegt darin eine Begünstigung des Auslandes auf Kosten der deutschen Wissenschaft, die nicht ruhig hingenommen werden kann. Es ist eine Schädigung des ganzen nationalen Geisteslebens.

Und dieser Zustand dauert tatsächlich schon andert-
halb Jahrzehnte, vielleicht auch schon länger. Als im
Jahre 1887 der außerordentliche Ausschuß für die Statuten-
revision die neuen Satzungen beriet, verwahrte sich der
Inhaber eines großen Leipziger Hauses entschieden dagegen,
daß der Export nach dem Auslande den gleichen Be-
schränkungen in Bezug auf den Kundenrabatt unterworfen
werde, wie der Verkehr innerhalb Deutschlands, Öster-
reichs und der Schweiz, weil das nichts anderes hieße,
als den ausländischen Sortimentern die Versorgung des

1) Diese Angabe beruht auf tatsächlicher Grundlage und be-
zieht sich auf den Vertrieb wissenschaftlicher Werke. — Dem Export-
geschäft, wie es von Sortimentern der Seestädte betrieben wird,
scheinen die Verleger nicht besonders hold zu sein. Ein Verleger
schreibt darüber im Börsenblatt 1902, S. 3066: „Der Genuß höheren
Rabatts ermöglicht es den Exportfirmen, den ausländischen Kunden
immer höheren Rabatt zu gewähren und dadurch die Tätigkeit der
ausländischen Buchhandlungen lahm zu legen.“

Bedarfs an deutscher Literatur in die Hände zu spielen. „Wir haben eine ganze Reihe Sortimenten in Frankreich, in Paris, die nicht mit dem Börsenverein in Beziehung stehen und uns die schärfste Konkurrenz machen durch Lieferung deutscher und ausländischer Bücher. Diese Leute würden in den Besitz unserer Kundschaft gelangen und würden denjenigen Absatz machen, den die deutschen Buchhändler vorläufig noch machen, wenn auch leider Gottes unter dem gezwungenen Zugeständnisse größeren Rabatts. Vergessen Sie nicht, daß amerikanische Bibliotheksverwaltungen größeren Rabatt haben dadurch, daß sie Bücher aus Deutschland beziehen unter Umgehung des Eingangszolles.“ An einer andern Stelle teilte derselbe Redner mit, „daß Pariser Verleger jetzt bereits einer ganzen Reihe von Bibliotheken und andern großen Abnehmern direkt liefern, und zwar zu 25% vom Ladenpreis“. ¹⁾ In der Tat wurde dann auch von der Einbeziehung des Exportgeschäftes abgesehen.

Der jetzige Zustand ist also ein von Anfang an beabsichtigter, nicht ein später erst zufällig eingetretener. Es war die Absicht, daß der ausländische Käufer deutscher Bücher niedrigere Preise genießen sollte als der inländische, und es ist vollkommen richtig, wenn der Inhaber einer auf den Export eingerichteten Buchhandlung jüngst mit bitterm Carlasmus einem deutschen Professor gestand: „Ihren Kollegen in Tokio und Chicago kann ich mit 15—20% liefern; Ihnen darf ich bei schwerer Strafe nicht mehr als 5% geben.“ Vor nicht langer Zeit wurde im Börsenblatt²⁾

1) Börsenbl. 1887, S. 4568f. und 4563.

2) Jhrg. 1902, S. 2262.

konstatiert, daß eine Pariser Firma¹⁾ deutsche Zeitschriften mit 15 und 20% Rabatt vom Abonnementspreise des Ursprungslandes anbietet, und Herr Karl F. Trübner in Straßburg schreibt in der Vorrede seines Verlagskatalogs: „Selbst die Reisehandbücher von Baedeker werden in London mit 20% Rabatt an den Schaufenstern angeboten, so daß sich der reisende Engländer daß verwundert, wenn er im Ursprungslande dieser Bücher den vollen Ladenpreis bezahlen soll und muß.“ Der Engländer wird es vermutlich bei dem Verwundern nicht bewenden lassen, sondern es machen, wie jene zeitweilig in Deutschland lebenden Amerikaner, die ihren Bedarf an deutschen Büchern durch Sortimentbuchhandlungen ihrer Heimat mit 20% Rabatt beziehen. Natürlich geht nur die Rechnung über Amerika.

1) Bureau Concordia, Paris, 77 rue Denfert-Rochereau. Vielleicht macht ein Leser aus dem Teile Deutschlands, wo auf Zeitschriften kein Rabatt mehr gegeben wird, den Versuch, die „Deutsche Rundschau“ mit 20%, das „Echo“ mit 15% Rabatt aus Paris zu beziehen. Es dürfte lohnen.

VI.

Die neuesten Maßnahmen des Börsenvereins.

Am 5. September 1901 tagte im Buchhändlerhause zu Leipzig der Vereinsausschuß des Börsenvereins. Anwesend waren außer sämtlichen 9 Mitgliedern dieses Ausschusses der erste Vorsteher des Börsenvereins und der Vorsitzende des Verbandes der Orts- und Kreisvereine, dazu zwei Sachverständige aus Berlin. Zwei große Dinge waren im Werke.

Zunächst handelte es sich um die Warenhausfrage. Sie war recht zur Unzeit aufgetaucht, diese „Frage“. Gerade als es den vereinten Bemühungen der Kreis- und Ortsvereine und des Börsenvereins gelungen schien, die „Schleuderer“ zu Boden zu werfen und den letzten Widerstand gegen die „Satzungen“ zu brechen, war sie erschienen, wie ein Gespenst in der Nacht. War es denn möglich? Das Buch im Großmagazin, im Allerweltsbazar neben Kleiderstoffen, Wäsche und Handschuhen, Koffern und andern Reiseutensilien, Küchengeräten, Spielwaren, Bettstellen und Kinderwagen, Seife und Pomade — ganz gemeine Ware, ausgebaut in modern kaufmännischer Weise nach dem Grundsatz: großer Umsatz, kleiner Nutzen! Und gerade die Brotartikel des Sortiments: Klassiker, Geschenkliteratur, Jugendschriften, Wirtschaftsliteratur, Romane waren von den Wertheim,

Zieg u. in ihre Riesenbetriebe gezogen und „nach ihrem Prinzip, mit einem sehr geringen Aufschlag zu arbeiten, zu einem Preise angeboten worden, bei dem ein Buchhändler nicht existieren konnte“. ¹⁾ Mit Vorliebe hatten diese geriebenen Geschäftsleute Ramschkäufe abgeschlossen, bei denen sie den Grundsatz größerer Wohlfeilheit mit einem ansehnlichen Nutzen hatten vereinigen können. Da es gab Verleger, die froh waren, diese Lagerhüter so massen- und vorteilhaft loszuwerden, selbst solche, die ihnen Novitäten lieferten. Und als man endlich auf die Gefahr aufmerksam geworden war, die von dieser Stelle dem Sortimenterstande drohte, und den Warenhäusern Schwierigkeiten gemacht hatte, da hatten sie sich nicht lange besonnen und waren selber Verleger geworden.

Aber den Bezug gangbarer Werke aus anderem Verlage hatten sie darum nicht aufgegeben. Zwar die Verleger hatten sich unter dem Druck des allgemeinen Unwillens der Sortimenter bald dazu verstanden, den Sperrparagraphen auf sie anzuwenden. Aber die Warenhäuser fanden immer wieder Mittelspersonen, welche ihnen Lieferungen besorgten. Die Sortimenter an den verschiedensten Orten, namentlich in Berlin ²⁾, hatten ein wahres Kesseltreiben auf diese Winkelkommissionäre veranstaltet. Kaum war einer zur Strecke gebracht, so tauchte die Spur eines neuen auf. Den Verlegern riet man, in einer mehr als bedenklichen Auslegung des § 8, Abs. 3 des Urheber-

1) R. Prager, Urheberrecht und Buchhandel in sozialistischer Beleuchtung. Kleinhandel, Warenhäuser und Rabatt. Berlin 1900, S. 13.

2) Jahresbericht des Vereins der Berliner Mitglieder des Vorfensvereins für 1901/2: Vorfensbl. 1902, S. 3437 f.

rechtsgeheß durch Aufdruck auf ihren Verlagsartikeln den Vertrieb derselben in Warenhäusern und Bazaren zu untersagen.¹⁾ Aber es war doch recht zweifelhaft, ob die Gerichte diesem Versuche ihre Sanktion geben würden. Da hatte der Börsenvereinsvorstand den Vereinsauschuß um ein Gutachten ersucht; aber noch ehe dieser sich seiner Aufgabe entledigt hatte, waren Verhandlungen mit der Firma A. Wertheim und dem zu ihr gehörigen Globus-Verlag in Berlin angeknüpft worden. Dieselben hatten zu dem Ergebnis geführt, daß die Firmen den Verpflichtungsschein unterschrieben und eine hohe Kaution hinterlegt hatten, worauf der Vorstand des Börsenvereins die verhängten Maßnahmen aufgehoben hatte. Die Referenten des Vereinsauschusses hatten darauf verdroffen ihre Arbeit eingestellt.

Nun war der Auschuß beisammen, um zu beraten, wie der Börsenverein sich weiter zu verhalten habe.²⁾ Einer der Berliner Sachverständigen erklärte, daß man über kein Mittel verfüge, den Warenhausbuchhandel zu beseitigen. „Die Warenhäuser hätten bis jetzt stets Wege gefunden, ihren Bedarf zu decken; das Buch sei ein Warenhausartikel. Die großen Warenhäuser würden ihre Buchabteilungen nicht eingehen lassen, wohl aber würden sie, wenn ihnen die Bezüge von Massenartikeln erschwert würden, zu eigener Buchfabrikation schreiten und dadurch dem regulären Verlagsbuchhandel schweren Schaden

1) Börsenbl. 1902, Nr. 208. 213. 217.

2) Warenhausfrage. Kundenrabattfrage. Vertrauliches Protokoll über die 37. Sitzung des Vereinsauschusses am 5. September 1901. Als Manuskript gedruckt. Leipzig 1901. 64 S. 8°.

zufügen. Die Überwachung des Warenhaus-Buchhandels sei nur durch bedeutende Opfer an Zeit und Geld möglich; die Bekämpfung könne nur mit anständigen Mitteln (!) und großer Vorsicht geführt werden. Die beste Lösung der Warenhausfrage, soweit sie den Buchhandel angehe, sei daher die Anerkennung der Verkaufsbestimmungen durch die Warenhäuser; ein Warenhaus, das die Verkaufsbestimmungen und damit den Ladenpreis einhalte, sei dem Gesamtbuchhandel unschädlicher als ein solches, welches sich über die Satzungen hinwegsetze und dennoch jederzeit alles zu liefern in der Lage sei.“

Anderer Ansicht war der zweite Berliner Sachverständige. Er wies auf § 2 der Satzungen des Börsenvereins (vgl. S. 75) hin, der nur Buchhändler als Mitglieder für aufnahmefähig erkläre (er hatte damit zweifellos Recht), und empfahl, es mit einer Denkschrift an die Verleger zu versuchen. Die Sortimentler sollten von Verlegern, die an Warenhäuser lieferten, kein Blatt mehr annehmen. Aber der erste Vorsteher des Börsenvereins, der den Standpunkt der Einfügung der Warenhäuser in den Börsenverein, den Satzungen zum Troß, vertrat, glaubte, daß die Verleger in diesem Falle versagen würden. Der Börsenverein sei kein aristokratischer Verein, sondern ein Verein auf demokratischer Grundlage. Eine andere Frage sei allerdings, ob die Kreisvereine das Warenhaus als Mitglied aufnahmen. Und nun traten die vier Ausschußmitglieder aus den Kreisvereinen auf und erklärten nacheinander, daß diese Vereine eine solche Zumutung — „mit Hohn“, setzte einer hinzu — von sich abweisen würden.

Trotzdem lehnte der Ausschuß mit 7 gegen 2 Stimmen

einen Antrag ab, der dahin ging: den Kampf auch gegen diejenigen Warenhäuser aufzunehmen, welche die Bedingungen des Börsenvereins annähmen, und dazu die Hilfe der Verleger zu erbitten. Der weitere Antrag, daß den Warenhäusern, die sich den Satzungen unterwerfen, die Aufnahme in den Börsenverein gewährt werden solle, wurde darauf mit 6 gegen 3 Stimmen angenommen.

Der Vereinsausschuß hat dann noch das erbetene Gutachten in der Warenhausfrage erstattet¹⁾, kommt aber darin zu keinem anderen Resultat: die Mehrheit billigt wegen „der Gefahr eines Bücherhandels außerhalb des Buchhandels“ die Stellungnahme des Vorstandes; die Minderheit ist der Ansicht, „daß den Warenhäusern und Bazaren die Anerkennung als Buchhändler prinzipiell zu versagen sei und daß sie durchaus nicht als Mitglieder in den Börsenverein aufgenommen werden dürfen“.

In der neuesten Ausgabe des Offiziellen Adreßbuchs des deutschen Buchhandels liest man die Namen A. Wertheim, Abtlg. für Buch-, Kunst- und Musikalienhandel in Berlin, Globus-Verlag, G. m. b. H., Buch- und Kunstverlag in Berlin, und Herzfeld, Hermann, Buchhandlung in Dresden-L., Altmarkt (Telephon I, 1797)²⁾;

1) Abgedruckt a. a. O. S. 13 ff.

2) Die Firma ist im Adreßbuch mit dem Stern deloriert, der das Kennzeichen ist für die Mitglieder des Börsenvereins. Dies gab mir Veranlassung, den kommerziellen Charakter der Firma festzustellen. Das „Dresdner Adreßbuch“, Jahrg. 1902, Abteilung V, (Handels-Register), S. 24, Spalte 8 berichtet darüber: „8992 Herzfeld, Hermann, Hbgl. m. Posamenten, Handschuhen, Kravatten, Leinen- u. Damast-, Weiß-, Puß-, Manufaktur-, Woll-, Schuh-, Kurz-, Leder-, Galanterie-, Glas-, Seifen-, Spiel-, Luxus- u. Tapissierew., Haus- u. Küchengerät., Wringmaschinen, Porzellan

im nächsten Jahrgang wird auch die Firma Ließ, die sich inzwischen „unterworfen“ hat, da zu finden sein.

Ob damit aber die Warenhausfrage abgetan ist — wer weiß es? Am 25. Februar 1903 haben die deutschen Waren- und Kaufhäuser in Berlin einen Verband zur Wahrung ihrer Interessen gegründet. Wenn nun dieser Verband, nachdem seine Mitglieder erkannt haben werden, daß sie auf Grund der Satzungen des Börsenvereins ein Geschäft in ihrem Sinne nicht machen können, selbst eine große Verlagsanstalt errichtet, in der er den Bücherbedarf der Beteiligten produziert, wer will ihn hindern? Das Verlegen von Brotartikeln, wie sie diese Unternehmungen brauchen, ist keine so große Kunst, und auch talentvolle Schriftsteller, die ihre Werke nicht bloß verlegt, sondern auch verbreitet und gelesen sehen wollen, könnten doch am Ende herausfinden, daß ihr Wort auf diesem Wege einen viel größeren Teil der Nation erreicht, als auf dem Wege des sonstgemäßen Verlags- und Sortimentsbuchhandels. Das Gutachten des Vereinsausschusses hat auf die Gefahr hingewiesen, die eine ausdrücklich für Warenhäuser hergestellte Literatur mit sich bringe, indem vielfach minderwertige, möglichst dicht an die Grenze des Erlaubten streifende Ware erzeugt werden würde. Gewiß ist diese Gefahr vorhanden. Aber kann denn wirklich in diesem Punkte der bestehende Buchhandel noch übertroffen werden?

Doch kehren wir zum Leipziger Buchhändlerhaufe und zur Sitzung des Vereinsausschusses zurück. Die

u. Steingut, Wäsche, Schürzen, Korsets, Schirmen u. Kleidern für Herren, Damen u. Kinder, a. Kolonialw., sow. photogr. Atl., Schöfferg. 2, (Eing. Altmarkt), Telephon 1, 1797 u. Galeriestr. 3, Inh.: Martin Herzfeld.“

zweite Frage, welche auf die Tagesordnung gesetzt war, war eigentlich keine Frage mehr; sie war längst entschieden, und erst nach schwerem Kampfe waren zu allseitiger Zufriedenheit der Interessenten geordnete Verhältnisse geschaffen worden. Nun warf sie der erst vier Monate vorher gewählte erste Vorsteher des Börsenvereins, von neuem auf: die Kundenrabattfrage. Er eröffnete die Verhandlungen mit einer Art Programmrede, die für den „neuen Kurs“ zu charakteristisch ist, als daß wir sie nicht nach dem Protokoll wenigstens in der Hauptsache mitteilen sollten:

„So alt wie die Vereinsbildungen im Buchhandel, so alt sind die Klagen über den ungenügenden Verdienst des Sortimenters. Für die Berechtigung derselben spricht die tatsächlich eingetretene Verminderung des Durchschnittsverdienstes, da noch vor 25 Jahren die Mehrzahl der Artikel mit höherem Rabatt als 25% geliefert wurden, während jetzt dieser letztere Satz wol den Durchschnitt darstellt.¹⁾ Gleichzeitig sind die Spesen der Beförderung und die Lokal- und Vertriebspensen des Sortimenters gewachsen.²⁾ Dagegen spricht, daß Konkurse von Sortimentshandlungen zu den Seltenheiten gehören, so daß bei meiner Firma z. B. im Durchschnitt langer Jahre nur $\frac{1}{2}\%$ des Umsatzes abgeschrieben werden mußte. Endlich aber spricht dagegen, daß der Sorti-

1) Wie es mit der tatsächlichen Grundlage dieser Behauptung steht, ist oben aus Abschnitt IV zu ersehen.

2) Daß im Gegenteil Post- und Eisenbahntarife in dieser Zeit erheblich herabgesetzt wurden, ist ebenso jedermann bekannt, wie die Tatsache, daß allgemein die Vertriebspensen des Handels zurückgegangen sind. Speziell die „Leipziger Spesen“ bei den Kommissionshändlern, über die der Sortimenter am meisten klagt, sollen seit Menschenaltern unverändert geblieben sein. Werden unter den „Lokalspesen“ oben die Mieten der Verkaufslöcher verstanden, so ist deren Steigerung nicht in Abrede zu stellen; aber dieselbe trifft unterschiedslos alle Zweige des Kleinhandels.

menter, in sehr vielen Fällen ohne zwingende Not, Rabatt an das Publikum, früher in einer Höhe von 15 und selbst 20%, und jetzt in einer Höhe von 5, 10 und in gewissen Berliner Fällen sogar 16 $\frac{2}{3}$ % an das Publikum abgibt. Eine Verminderung dieses hohen Rabattes an das Publikum durch die Machtmittel des Börsenvereins wie der Orts- und Kreisvereine, zunächst der Versuch der Abschaffung der sog. „Ausnahmebedingungen“, liegt aber zweifellos im Interesse der Gesundung des Sortiments und daher ebenfalls im Interesse des Verlages.

Bergegenwärtigen wir uns, welchen Betrag durch Abminderung des 10prozentigen Ausnahmerabatts auf 5% man dem Sortimentshandel erhalten könnte. Eine mittelgroße Sortimentsbuchhandlung mit einem Umsatz von 80 000 Mk. kann bei dem Durchschnittsrabatt von 25% und einem Spesenetat von mindestens 15% keinen höheren Reingewinn als 10% rechnen, von dem sie freiwillig 5%, also die Hälfte, an das Publikum in Gestalt von Kundenrabatt abgibt! Von dem Rest von 5%, gleich 4000 Mk., wäre dann noch der Betrag abzuziehen, den die eigene Arbeitskraft des Inhabers repräsentiert. Es läßt sich nicht leugnen, daß der Sortimenter berechtigt wäre, für seine sorgenvolle, mühselige und mit Risiko verbundene Tätigkeit einen höheren Gewinn zu beanspruchen als 4000 Mk.

Nehmen wir aber an, daß von den 5000 Sortimentshandlungen 4000 einen durchschnittlichen Umsatz von nur 30 000 Mk. haben, während die restlichen 1000 Sortimenter überhaupt nicht in Betracht gezogen werden, so beträgt ein an das Publikum gewährter Kundenrabatt von 5% sechs Millionen Mark!¹⁾ Ich gebe diese Zahlen nur für das, was sie wert sind. Selbst wenn man aber manche Ziffern als zu hoch befinden sollte, so geht doch daraus hervor, daß der Sortimentsbuchhandel alljährlich mehrere Millionen Mark von seinem so wie so geringen Verdienste weggibt und daß es wohl der Mühe wert ist zu versuchen, ob ihm dieser Betrag, der schließlich für die einzelne Firma immerhin ca. 1500 Mk. ausmachen kann, nicht erhalten werden könnte.

1) Auch im Original gesperrt.

Versuche zur Besserung der Lage des Sortiments sind verschiedene gemacht worden. Ich erwähne aus der letzten Zeit nur den Antrag auf Mindestrabatt von 25 %, Bestrebungen auf Journale höheren Rabatt zu erhalten, Konsumvereine zu gründen wie die Vereinsortimente, Vereinskommisionäre, Buchhändlerbank u. dergl. Wenn nun auch nicht geleugnet werden soll, daß in dieser Richtung mancherlei geschehen könnte, so bleibt die wirksamste Unterstützung des Sortiments die völlige Abschaffung oder doch wenigstens die Verminderung des Kundenrabatts.¹⁾

Von der plötzlichen völligen Abschaffung des Kundenrabatts, ebenso wie von der Einführung eines Einheitsrabatts muß abgesehen werden. Der Mißerfolg der auf letzteren gerichteten Bestrebungen muß noch für lange Zeit hinaus von jedem ähnlichen Schritte abhalten.

Dagegen erscheint es durchaus nicht ausgeschlossen, eine stufenweise Verminderung des Rabatts in der Weise anzustreben, daß Berlin und Leipzig und Österreich-Ungarn, welche jetzt noch Rabatt bis zu 10 % an das Publikum geben, auf 5 % ihre Verkaufsbestimmungen reduzieren, während der gesamte übrige Buchhandel den Rabatt außer bei Barzahlungen vielleicht ganz abschaffen könnte und bei Lieferungen an Bibliotheken und Behörden den 10prozentigen Rabatt auf 5 % reduzieren. Es würde dadurch immer noch eine Spannung von 5 % zwischen Berlin, Leipzig, Österreich einerseits und dem übrigen Buchhandel andererseits aufrecht erhalten werden, welche sich wenigstens bezüglich Berlin und Leipzig durch die Spesenersparnis an diesen Orten rechtfertigen läßt. Außerdem sollte in den Kreis der Erörterungen gezogen werden, daß allgemein kein Rabatt gegeben würde auf Schulbücher, auf Journale, auf auswärtige Literatur und auf Beträge unter einem Minimalbetrage von vielleicht 20 Mk. wie in Österreich...

Wenn es sich nun fragt, welche Mittel zur Durchführung veränderter Verkaufsbestimmungen uns zu Gebote stehen, so erwähne ich die Möglichkeit von Eingaben der Orts- und Kreisvereine an die Handelskammern und an die Ministerien ihrer Länder zum Zwecke der Einwirkung auf die obersten

1) Auch im Original gesperrt.

Landesbehörden. Damit Hand in Hand könnten persönliche Vorstellungen des Börsenvereins-Vorstandes bei den verschiedenen Landes- und Reichsministerien gehen, sofern solche von den betreffenden Vereinen gewünscht werden. Bei einer früheren Gelegenheit hat man aufklärende Artikel in der Presse verbreitet, von welchem Wege ich aber abraten möchte. Es bleibt ein anscheinend sehr geringfügiges aber, wie andere Erwerbszweige zeigen, doch durchschlagendes Mittel, nämlich die Anbringung von Schildern: Feste Preise! Würden die Kollegen in einer Stadt sich entschließen, von einem gegebenen Tage an diese Schilder anzubringen, so würden vermutlich die Rabattbegehren des Publikums immer seltener werden und auch die Behörden einsehen, daß es eine Ungerechtigkeit ist, von einem Gewerbetreibenden, welcher dem Mittelstande angehört, einen nicht unwesentlichen Teil seines Gewinnes in Form von Rabatt zu beanspruchen, während sie doch wohl Anstand nehmen würden, vom Bäcker $\frac{18}{100}$ Exemplare¹⁾ oder von einem anderen Angehörigen des Mittelstandes Rabatt zu Gunsten der Allgemeinheit in Anspruch zu nehmen.

Allerdings wäre es nötig, daß Vorstand und Vereinsauschuß noch in wirksamerer Weise als bisher durch die Mitglieder des Börsenvereins unterstützt würden durch Denunziation desjenigen Kollegen, welcher die Allgemeinheit durch Preisunterbietungen schädigt. Es müßte merkwürdig sein, wenn es uns mit der neuerdings verschärften Verlegererklärung nicht gelingen sollte, Schleudereien wie die bei der neuen Handelshochschule in Köln und ähnliche unehrenhafte Konkurrenz aus der Welt zu schaffen. Auch bietet uns eine Reichsgerichtsentscheidung, welche in diesem Monat erlossen ist und sich mit der Handlungsweise „gegen die guten Sitten“ beschäftigt, sowie das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb Handhaben, welche nur zielbewußt benutzt werden müssen.

Freilich dürfen unsere Erwartungen nicht so hoch gespannt werden, als wenn es uns gelingen könnte, jede Umgehung zu verhindern. Es wird immer noch manche geben,

1) Das Beispiel ist recht unglücklich gewählt; denn dergleichen kommt in der That bei den Bäckern an vielen Orten vor, sogar in Leipzig.

die ihre unlautere Handlungsweise mit einem Versehen entschuldigen, wenn sie gefaßt werden, während sie vorher so lange sündigen, bis dies eintritt. Es wird immer noch einen Teil des Publikums geben, welcher durch einen „Freund im Buchhandel“ Rabatt bezieht, und es ist schließlich nicht außer acht zu lassen, daß Gesellschaften, Vereine und Behörden auf den Gedanken kommen könnten, die Gewerbefreiheit dazu zu benutzen, um selbst Buchhandlungen zu begründen, welche ihnen den Bezug zum vollen Verlegerrabatt ermöglichen würden. Es muß also auf jeden Fall mit Klugheit und Vorsicht vorgegangen und vermieden werden, den Bogen zu straff zu spannen.

Daß auch Gegenströmungen innerhalb buchhändlerischer Kreise existieren, ist uns allen bekannt. Es gibt Verlags-handlungen, welche das Versagen von Rabatt direkt als eine Schädigung ihrer Interessen ansehen, da das Publikum um so viel weniger Bücher beziehen werde, als diese Rabatt-differenz betrage.

In ähnlicher Weise äußern sich die Bibliothekare, und endlich haben wir es mit dem gegenwärtigen Rabatt in Berlin und Leipzig mit alteingewurzelten Gewohnheiten zu tun, von denen abzulassen weder der eine noch der andere Verein sofort bereit sein wird...

Weder diese Gegenströmungen noch die in einer Neu-regelung der Verkaufsbestimmungen überhaupt liegenden Schwierigkeiten dürfen uns meiner Ansicht nach abhalten, die bessernde Hand anzulegen zum Wohle nicht nur des Sortimentbuchhandels sondern des Gesamtbuchhandels. Finden wir darin die Unterstützung aller ehrenwerten Kollegen, so bin ich überzeugt, daß eine wesentliche Besserung eintreten kann. Soweit Vorstand und Vereinsausschuß in Betracht kommen, kann auf ein schnelles Reagieren, auf ein kräftiges Zufassen, da wo es not ist, und auf ein mildes und verständnisvolles Beurteilen schwieriger örtlicher Verhältnisse gerechnet werden."

Auf den ersten Versuch wird es nicht ganz leicht sein, sich in dem Gedankengang dieser nach mehr als einer Richtung merkwürdigen Rede zurechtzufinden. Obgleich

es den Sortimentern allem Anscheine nach nicht so schlecht geht, da auffallend wenig Konkurse bei ihnen vorkommen und sie noch „ohne Not“ 5, 10 und mehr Prozent Rabatt an das Publikum „abgeben“, wird dennoch ihre Begehrlichkeit aufgestachelt; es wird ihnen auf Grund einer mehr als gewagten Berechnung das verführerische Bild einer völligen Abschaffung des Kundenrabatts und hinter ihm ein realer Gewinn von sechs Millionen Mark vor die Augen gerückt.

Dergleichen hatten aber die Sortimenter gar nicht verlangt. Sie waren mit der von den meisten Vereinen angenommenen Norm von 5% Kundenrabatt vollkommen zufrieden. Was sie wünschten, war die Beseitigung der Ausnahmestellung von Berlin und Leipzig, wo noch 10% Rabatt an das Publikum gewährt werden durften, weil sie fürchteten, daß die rationell arbeitenden Sortimente dieser beiden Großstädte trotz des Verbots nach ihren eigenen Bezirken zu den ihnen zu Hause erlaubten Rabattsätzen liefern könnten. „Gleiches Recht für alle!“ war ihr Schlagwort, Vereinheitlichung des Rabattsatzes von 5% für das ganze Verkehrsgebiet des deutschen Buchhandels ihr Begehrt.

Das haben auch die beiden Referenten aus dem Stande der Sortimenter, die nach dem ersten Vorsteher des Börsenvereins ihre Berichte erstatteten, übereinstimmend ausgeführt. „Referent ist der Meinung“, so sagte der eine, Herr Seippel aus Hamburg, wörtlich, „daß die Verhältnisse im deutschen Buchhandel sehr wohl einen Nachlaß bis zu 5% von den Ladenpreisen ermöglichen.“ Und der andere, Herr Meinardus aus Koblenz, führte aus: „Die fortwährenden öffent-

lichen Rabattanerbietungen seitens anderer kaufmännischer Branchen lassen das Rabattgelüste bei dem Publikum nicht einschlafen. Es ist das ein Zug der Zeit, und das Publikum will sein Opfer haben. Gewähren wir ihm dieses für uns erschwingliche Opfer von 5%; es wird sich damit zufrieden geben.“ Die beiden andern Vertreter der Sortimenten schlossen sich in der Debatte durchaus dieser Auffassung an.

Aber warum sollten diese „Sortimenter aus der Provinz“ das Geschenk, das ihnen die Geberlaune des Börsenvereins-Vorstandes auf Kosten der Bücherkonsumenten anbot, nicht auch annehmen? Freilich verzweifelt auch Brockhaus an der Möglichkeit, sofort allen Kundenrabatt zu beseitigen; er will sich zunächst damit zufrieden geben, wenn er allgemein um 5% herabgedrückt wird, so daß er da, wo er bis dahin 10% betragen hatte, auf 5% gebracht, in allen anderen Fällen aber völlig beseitigt würde. Nun genossen einen 10%igen Rabatt bis dahin, außer Leipzig, Berlin und ganz Österreich, in mindestens 15 Vereinsbezirken die Behörden und Bibliotheken, namentlich die Universitätsbibliotheken. Mit Beziehung auf diese im einzelnen vielfach divergierenden „Ausnahmebestimmungen“ hatte der Vorstand des Verbands der Orts- und Kreisvereine unterm 9. August 1901 ein Rundschreiben an die einzelnen Vereine gerichtet, in welchem diesen folgende vier Fragen vorgelegt worden waren:

1. Ist es a) wünschenswert, b) möglich, die Ausnahmebestimmungen Ihres besonderen Kreisvereins zu beseitigen?

2. Welche Vorschläge zur Beseitigung der jetzt noch geltenden Ausnahmebestimmungen haben Sie zu machen?

3. Halten Sie es für wünschenswert, daß der Vorstand des Börsenvereins seine Genehmigung solchen Verkaufsbestimmungen versagen möge, welche Ausnahmegestimmungen wie die des österreichisch-ungarischen Buchhändler-Vereins enthalten?

4. Halten Sie es für zweckmäßig, wenn der Vorstand des Börsenvereins sich in direkten Eingaben gleichzeitig und einheitlich an sämtliche Ministerien der Bundesstaaten wendet, mit dem Ersuchen, „zum Schutze des Mittelstandes“¹⁾ auf den den Behörden bisher gewährten Ausnahmerabatt zu verzichten?

Auf diese Kundfragen waren, wie der Vorsitzende des Verbandes der Orts- und Kreisvereine in der Sitzung berichtete, von 30 Vereinen Antworten eingelaufen. Von diesen versicherten 11, in ihren Bezirken überhaupt keine Ausnahmegestimmungen zu haben; die andern 19 hatten mit Ausnahme von Berlin und Leipzig die Beseitigung für wünschenswert erklärt; die meisten hielten sie auch für möglich, ausgenommen Berlin, Leipzig und München.

Zur Frage 2 hatten drei Vereine Eingaben an die Behörden und drei weitere die völlige Abschaffung allen Kundenrabatts vorgeschlagen.

Über Punkt 3 waren die Meinungen geteilt. Die österreichischen Buchhändler gewähren an Bibliotheken und an Private bei einer Kaufsumme von 100 Kr. an 10%, sonst aber 5% Kundenrabatt. Auf die Frage, ob solchen Verkaufsbestimmungen die Genehmigung des Börsenvereins zu versagen sei, hatten Lübeck und Leipzig mit Nein geantwortet; vier Vereine hatten sich des Votums enthalten, und die übrigen hatten sie bejaht.

Auf die vierte Frage, ob man für zweckmäßig halte,

1) Diese vier Worte stehen auch im Original zwischen Anführungszeichen

daß der Börsenvereins-Vorstand sich mit direkten Eingaben an die Ministerien wende, waren sehr merkwürdige Antworten eingelaufen. Aus Ost- und Westpreußen, dem Nordseegebiet und Braunschweig waren Mahnungen zur Vorsicht gekommen; der württembergische Buchhändlerverein hatte geschrieben: „Nicht in Württemberg!“, der badisch-pfälzische Verband: „Nicht in Baden!“ Auch die Sachsen „wünschten absolut nicht, daß man sich mit einer Eingabe an das Ministerium wende, weil die sächsischen Behörden schon so wie so keinen Ausnahmerabatt bekämen“. Man darf sich über diese Haltung nicht wundern: bei einer früheren Gelegenheit hatte der Vorstand des Börsenvereins eine ähnliche Eingabe drucken lassen und an die Ministerien versandt. Die Wirkung schildert der Kreisverein mecklenburgischer Buchhändler mit folgenden Worten: „Hier im Lande waren von seiten öffentlicher Bibliotheken keinerlei Forderungen von Rabatt an die Buchhandlungen gestellt worden, bis zu dem Zeitpunkt, als der Börsenverein, ohne vorher Fühlung mit unserm Kreisverein zu nehmen, ein Anschreiben an das mecklenburgische Finanzministerium richtete, welches Schreiben für uns zur Folge hatte, daß der Rabatt von 5% zwangsweise hier eingeführt wurde. Diese unangenehme Erfahrung zwingt uns, den dringenden Wunsch auszusprechen, der Börsenverein möge in Zukunft die Behörden unseres Landes mit Anschreiben dieser Art ohne unsere Mitwirkung verschonen.“

Es verlohnt nicht, auf den weiteren Inhalt des Berichtes einzugehen. Nur eine kleine Episode¹⁾, die sich

1) a. a. O., S. 88 f.

auch auf Punkt 4 bezieht, verdient wörtlich aus dem Stenogramm ausgehoben zu werden:

Berichterstatter B. Hartmann (Eberfeld): „Merkwürdig ist es, meine Herren, zweimal kommt es wieder vor, daß Vereine den Wunsch ausdrücken, es möchten in die Eingabe die von uns in Gänsefüßchen angeführten vier Worte: »zum Schutze des Mittelstandes« nicht aufgenommen werden. Der eine Verein ist der Ortsverein in Eberfeld-Barmen, der meint, man hätte doch die Pflicht, seinen Beruf nicht bloß als einen Durchschnittsberuf, als einen mittelständigen zu betrachten; der wäre ein viel höherer. Der andere Verein ist der Provinzialverein der schlesischen Buchhändler, der in seiner Beantwortung die Beantwortung des Wortes Mittelstand nicht motiviert. Ich betone das ausdrücklich, weil von Herrn Brodhaus in seiner Rede Wert darauf gelegt ist, daß in der Eingabe an die Ministerien (Brodhaus: »Nur gegenüber den sächsischen Ministern!«) diesen Worten: »zum Schutze des Mittelstandes« Ausdruck gegeben wird. Ich glaube, das ist nicht bloß gegenüber den sächsischen Ministern der Fall, sondern wird für eine ganze Reihe von Ministern von großer Wichtigkeit sein. Ich betone das, weil ich mich für verpflichtet halte, hier die betreffenden Vereine — selbst gegen meine persönliche Ansicht — zu Worte kommen zu lassen.“

Aus den weiteren Verhandlungen wäre nur noch zu erwähnen, daß eine längere Aussprache über die Sonderstellung Berlins und Leipzigs stattfand. In beiden Städten schien zunächst wenig Geneigtheit zu sein, auf den Rabatt von 10% zu verzichten, ja es wurde von beiden Berliner Sachverständigen betont, daß doch auch in den Provinzen sehr viel häufiger 10% gegeben würden, als man zugeben wolle. Einer fügte hinzu, daß in Berlin „eine ganze Masse Buchhändler ganz ruhig 15% gäben“. Es seien das hauptsächlich Handlungen, die auf Studentenkundschaft angewiesen seien. Darauf wurde der Vereins-

ausschuß beauftragt, ein Gutachten über die ganze Frage zu erstatten.

Auch dieses Gutachten liegt mir vor. Es ist erstaunlich inhaltsarm und bewegt sich fast nur in Allgemeinheiten; aber es kommt zu dem Schlusse, „dem Börsenvereins-Vorstand sei anheim zu geben, daß er seine Tätigkeit in der Rabattangelegenheit vor der Hand richten möge

1. auf Berlin und Leipzig, um dort einen gangbaren Weg vorzubereiten,
2. auf alle übrigen Vereine und Städte, wo Ausnahmebestimmungen vorhanden sind,
3. auf Unterhandlungen — schriftlich oder mündlich — jedoch nur im Einverständnis mit den betr. Kreis- und Ortsvereinen.“

In den nächsten Monaten machte sich eine lebhaftere Bewegung in den Orts- und Kreisvereinen geltend, wesentlich gefördert durch Agitationsreisen, die der Leiter des Börsenvereins-Vorstandes machte. Auf einer Versammlung zu Köln beschloß in seinem Beisein der Kreisverein der rheinisch-westfälischen Buchhändler, am 1. April 1902 alle Ausnahmebestimmungen über Gewährung eines höheren Rabatts an Bibliotheken und Behörden aufzuheben und jeden Übertreter mit schweren Strafen zu bedrohen.¹⁾ Am 16. März faßten der Verein Dresdner Buchhändler und der Buchhändler-Verband für das Königreich Sachsen den Beschluß: „Vom 1. Juli 1902, bez. 1. Januar 1903 an darf an Private auf Bücher, Zeitschriften oder andere Artikel des Buchhandels keinerlei

1) Börsenbl. 1902, S. 1809.

Rabatt oder Skonto gewährt werden.“¹⁾ An demselben Tage beschloß der Kreis Norden und der Hamburg-Altonaer Buchhändlerverein, an Private künftig nur noch bei Verkäufen von 5 Mark an aufwärts einen Skonto von 2%, an Behörden und Bibliotheken 5% zu gewähren.²⁾ „Es weht ein frischer Wind durch den Wald des deutschen Buchhandels“ — konnte man im Börsenblatt vom 4. März 1902 lesen — „und weckt die Ahnung, daß man sich einmal wieder aufraffen wolle zu neuem Ringen und Kämpfen . . . Scharf geprägt muß die Parole für die neue Ära lauten: Fort mit dem Rabatt allerwärts! Fort mit den Reservatrechten; ein einheitlich ausnahmslos Gesetz bestehe für Süd und Nord, in Ost und West!“

In diesen Jubel fiel ein bitterer Tropfen durch den Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig für 1901.³⁾ Mit aller Entschiedenheit wurde hier der Standpunkt vertreten, daß man in Leipzig bei aller Treue gegen die Satzungen des Börsenvereins sich das Recht der eigenen Meinung wahre:

„Wenn die Verkaufsbestimmungen unseres Vereins einen Kundenrabatt von 10% zulassen, so ist das an und für sich eine rein innere Angelegenheit unseres Vereins. Da nach auswärts nur mit dem am Empfangsorte üblichen Rabatt geliefert werden darf, so kann niemand außerhalb Leipzigs durch die in Leipzig gültigen Verkaufsbestimmungen benachteiligt werden. Die Strafbestimmungen

1) Börsenbl. 1902, S. 2449f.

2) Börsenbl. 1902, S. 2633.

3) Bericht über das Vereinsjahr 1901, der ordentlichen Hauptversammlung des Vereins der Buchhändler zu Leipzig am 28. Januar 1902 erstattet vom Vorsteher Hermann Credner. Auch abgedruckt im Börsenbl. 1902, Nr. 41.

des Börsenvereins würden im stande sein, die geschäftliche Existenz des dagegen Verstoßenden zu vernichten.“

Und nun folgte eine Erörterung der ganzen Frage von einer Gedankenschärfe und einer Weite der geschäftlichen Gesichtspunkte, wie sie seit Jahren in buchhändlerischen Interessentkreisen nicht mehr vernommen worden war. Da wurde von einem der besten Kenner des deutschen Buchhandelsbetriebs die ganze ökonomische Rückständigkeit des Sortimentwesens mit schneidenden Worten dargelegt, gezeigt, wie die vielen kleinen Betriebe den leistungsfähigen Unternehmungen die Lebenskraft rauben, wie das Sortiment wegen seiner Unzulänglichkeit durch den Reisebuchhandel aus den lohnendsten Gebieten des Vertriebs schon heute ausgeschaltet ist, wie es zum Erfolge gerade der kostspieligsten Verlagsunternehmungen nur in sehr geringem Maße beiträgt. Der jetzt diesem Sortiment zugebachte Mehrverdienst sei gleichbedeutend mit einem Verluste des Verlags von annähernd gleicher Höhe, der durch Verminderung des Konsums herbeigeführt würde. Immer dringender mache sich die Notwendigkeit eines schöpferischen Vorgehens geltend an Stelle von nur den augenblicklichen Notstand ins Auge fassenden Versuchen, den gegenwärtigen Verhältnissen nicht mehr gewachsene Einrichtungen aufrecht zu erhalten. „Es müssen neue Wege begangen werden, wenn die alten das Ziel nicht mehr erreichen lassen.“

Einen Erfolg hatten natürlich diese Mahnungen nicht; als am 26. April 1902 die 24. ordentliche Abgeordnetenversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine in Leipzig zusammentrat, stand es bereits fest, daß Aufhebung des gewöhnlichen Kundenrabatts unter Belassung

eines „Skonto“ von 2% und Herabsetzung des Rabatts für Bibliotheken und Behörden auf 5% beschlossen werden würde.¹⁾ Unter dem Eindruck dieser Stimmung hatte acht Tage vorher Berlin beschlossen, den Rabatt für Privatkunden auf 5 und den für Bibliotheken auf 10% herabzusetzen. Am 22. September folgte diesem Vorgehen der Verein der Buchhändler zu Leipzig mit ähnlichen Beschlüssen. Nachdem die meisten Orts- und Kreisvereine ihre Verkaufsbestimmungen entsprechend den neuen Normen geändert hatten, konnte sie der Vorstand des Börsenvereins zum erstenmal am 21. November 1902 im Börsenblatt veröffentlichen. Die Bekanntmachung wird nachstehend in der definitiven Form wiedergegeben, die sie erst gewonnen hat, als alle Vereine ihre Beschlüsse gefaßt hatten.²⁾

„Wir haben die Freude, den Mitgliedern des Börsenvereins hierdurch mitteilen zu können, daß im ganzen Deutschen Reiche neue Verkaufsbestimmungen, vom
• 1. Januar 1903 an (in Schlesien vom 1. Juli 1903 an), Geltung erlangt haben, deren Grundsätze die folgenden sind:

§ 1. Auf Zeitschriften, Schulbücher im Einzelverkauf und Lehrmittel, sowie auf alle Verkäufe bis zum Gesamtbetrage von 10 Mark, darf keinerlei Skonto gewährt werden, weder gegen bar, noch in Rechnung.

Anmerkung. Im Königreich Sachsen sind »Bücher bis zu 3 Mark Ladenpreis« skontofrei; in Schlesien

1) Auf die endlosen Debatten über die einzelnen Vorschläge lohnt nicht einzugehen. Man findet sie im Börsenblatt für 1902, Nr. 126—128.

2) Börsenbl. 1903, Nr. 65.

»Verkäufe bis zu einem Ladenpreis von 5 Mark«; in Berlin und Leipzig »Verkäufe bis zu einem Ladenpreis von 3 Mark«; im Gebiet des Bayerischen Buchhändlervereins darf überhaupt kein Skonto gewährt werden.

- § 2. Bei Verkäufen, die nicht unter § 1 fallen, darf bei Barzahlung oder längstens halbjähriger Begleichung ein Skonto von 2% gewährt werden.

Anmerkung. In Brandenburg, Berlin und Leipzig darf bei solchen Verkäufen ein Skonto bis zu 5%, im Gebiet des Bayerischen Buchhändlervereins überhaupt kein Skonto gewährt werden.

- § 3. Ein Skonto bis zu 5% darf künftig gewährt werden an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, mit Ausnahme der unter § 1 fallenden Verkäufe. Einzelne besondere Ausnahmen können übergangsweise zwischen dem Orts- und Kreisvereine und dem Vorstand des Börsenvereins vereinbart werden. Bezüge von Schulbüchern jeder Art und zu jedem Ladenpreise in Partien können an Behörden und Lehranstalten mit 5% rabattiert werden.

Anmerkung. In Brandenburg und Berlin darf an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, deren Rechnungen aus staatlichen oder städtischen Kassen bezahlt werden, mit Ausnahme der unter § 1 fallenden Verkäufe, mit 10% geliefert werden.

Die in Österreich-Ungarn und in der Schweiz geltenden Verkaufsbestimmungen sind noch günstiger für den Buchhandel.

Auch für Musikalien sind vom 1. Januar 1903 an neue, wesentlich vorteilhaftere, vom Verein der Deutschen Musikalienhändler beschlossene Verkaufsbestimmungen in Kraft getreten.

Alle Verkaufsbestimmungen, welche von Orts- und Kreisvereinen beschlossen worden sind, sind bei Verkäufen in und nach den genannten Gebieten einzuhalten (Satzungen § 3, Ziffer 5).

So ist denn durch das einmütige Zusammenwirken aller Beteiligten ein hochehrwürdiger Erfolg unserer gemeinsamen Bestrebungen zur Hebung der wirtschaftlichen Lage und dadurch mittelbar auch zur Förderung der dem Sortimentbuchhandel obliegenden Kulturaufgaben zu verzeichnen.

Von der Ehrenhaftigkeit aller Buchhändler erwarten wir volle Unterstützung unserer, auf unbedingte Aufrechterhaltung dieser Bestimmungen gerichteten Bemühungen. Bei der Durchsichtigkeit und Klarheit der neuen Verkaufsbestimmungen dürfen wir hoffen, daß Irrtümer und Verstöße gegen sie immer seltener vorkommen werden.“

So war diese von dem ersten Vorsteher des Börsenvereins mit unermüdblicher Agitation betriebene Herabsetzung, bez. Beseitigung des Kundenrabatts wenigstens auf dem Papier durchgebracht. Alles war in größter Heimlichkeit ins Werk gesetzt worden; der Vorstand hatte den an ihn ergangenen Aufforderungen, es möchte „eine den Bücherkäufern die Notwendigkeit der beabsichtigten Einschränkungen des Kundenrabatts darlegende Ansprache veröffentlichen“ und durch die Sortimenter an das Publikum verteilt werden¹⁾, entschieden widerstanden. Was hätte denn aber auch zur Begründung einer solchen Ansprache gesagt werden können? Hatten doch die gewichtigsten Vertreter des Provinzial-Sortiments erklärt (vgl. S. 110f.),

1) Bezeichnend den Aufsatz von Th. Adermann im Börsenbl. 1902, Nr. 188 mit einer redaktionellen Anmerkung.

daß sie bei den seitherigen 5 % Rabatt wohl bestehen könnten; war doch so und so oft in den Buchhändler-Zeitschriften ausgeführt worden, daß die Leipziger und Berliner Handlungen, weil sie ohne Kommissionsspesen arbeiten, mit Leichtigkeit 10 % zu ertragen vermöchten. „Der seitherige Leipziger Rabattzustand im Verkehr mit dem Publikum war wohl geordnet und konnte als gesund bezeichnet werden“, heißt es noch im Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig für 1902 (S. 10). Lediglich damit der kleine Sortimenter draußen im Reiche von Stallupönen bis Friedrichshafen sein schläfriges Dasein ohne Besorgnis vor fremder Konkurrenz weiter führen könne, hatte eine 2½ Millionen betragende Bevölkerung zweier Großstädte sich eine Erhöhung der Bücherpreise um 5½ % gefallen zu lassen, wie dem gesamten deutschen Volke eine Steuer von mehreren Millionen zu Gunsten eines einzelnen Standes auferlegt werden sollte, dessen Mitglieder gegen die Annahme protestierten, daß sie zum Mittelstande gehörten.

Das Publikum mußte überrumpelt werden, damit eine Abwehr der drohenden Maßregel, eine Alarmierung der öffentlichen Meinung in der Presse ausgeschlossen wäre. Es bleibt leider nichts übrig, als diese Tatsache festzustellen. Nur aus ihr erklärt es sich, daß mehrere Vereine schon im Laufe des Jahres 1902 (Berlin z. B. am 1. Juli) mit der Einführung der neuen Bezugsbedingungen vorgegangen sind, während andere den 1. Januar 1903 abwarteten und die Sortimenter Schlesiens die Sache auf den 1. Juli 1903 verschoben. In Leipzig haben einzelne Sortimentsgeschäfte bis heute nicht den Mut gefunden, ihren Kunden Mitteilung von der

eingetretenen Veränderung zu machen; die andern legten ihren Ansichtsendungen eine kurze gedruckte Mitteilung bei, die sicher von vielen Empfängern gar nicht gelesen oder nicht verstanden worden ist.

Unter diesen Umständen rückt eine Maßregel, welche f. B. in den beteiligten Kreisen das peinlichste Befremden erregt hat, in eine sehr eigentümliche Beleuchtung: die Sperrung des Börsenblatts gegenüber den Bibliotheken, welche es seither mit (und z. T. auch ohne) Genehmigung des Börsenvereins-Vorstandes bezogen hatten. Die noch im Dezember 1901 verhängte Maßregel hatte angeblich den Zweck, den sämtlichen Nichtbuchhändlern es unmöglich zu machen, die Bezugsbedingungen der Sortimenter zu erfahren, weil darin ein fortgesetzter Anreiz liege, Rabatt zu verlangen. Rein Geschäftsmann — so führte der Vorstand des Börsenvereins in einem Antwortschreiben an den Verein deutscher Bibliothekare aus — gebe keine Einkaufspreise dem Publikum preis; das seien Geschäftsgeheimnisse. Nun sind die Großhandelspreise von Kaffee und Zucker, Reis und Petroleum und zahllosen andern im Kleinhandel befindlichen Waren alle Tage in den Börsentelegrammen der Zeitungen zu lesen, und über die Höhe des gewöhnlichen Buchhändlerabatts kann sich jeder, dem daran liegt, aus der für jedermann käuflichen buchhändlerischen Fachliteratur genau unterrichten. Dennoch ist Wochen und Monate lang unter diesem Gesichtspunkte die Frage (u. a. auch von einem Mitgliede des Vorstandes des Börsenvereins) im Börsenblatt besprochen worden.¹⁾

1) Der künftige Kulturhistoriker wird die betreffenden Artikel als wertvolle Quelle für die Erkenntnis des „öffentlichen Geistes“

Aber die Sperre hatte nicht diesen Grund. Sie war von dem Vorsitzenden des Verbandes der Orts- und Kreisvereine in der Sitzung des Vereinsausschusses vom 5. September 1901 angeregt worden, eingestandenemmaßen zu dem Zwecke, daß die Bibliotheken von dem geplanten Vorgehen in der Rabattfrage nicht Kenntnis nehmen könnten.¹⁾

unter den Erwerbsständen am Anfang des 20. Jahrhunderts benutzen können; aber vielleicht ist es gestattet, schon hier aus einer ganzen Blütenlese folgendes Pröbchen anmerkungswelz mitzuteilen: „Es muß doch ein Unterschied gemacht werden zwischen einer Bibliothek als Käufer und einem Privatmann als Käufer. Eine Bibliothek hat die Pflicht, für einen bestimmten jährlichen Betrag Bücher und Zeitschriften anzuschaffen; diese Anschaffungen werden auf allgemeine Kosten sämtlicher Steuerzahler gemacht. Welchen Anlaß wir da haben, besondere Rücksichten gegenüber dem Bibliotheksvorstand zu nehmen, der eine von seiner vorgesetzten Behörde vorgeschriebene Pflicht erfüllt, kann ich nicht einsehen. Ganz anders würde die Sache z. B. bei einem Privatkäufer liegen. Wenn meinetwegen Herr Rodefeller und Herr Carnegie oder sonst ein reicher Privatmann eine größere Summe zum Ankauf von Bibliotheken nur unter der bestimmten Bedingung hergeben würde, daß er oder die von ihm beauftragten Personen auch in die Lage gesetzt würden, das sonst geheime Organ der liefernden Buchhändler zu lesen, und im entgegengesetzten Fall drohen würde, von jeder größeren Anschaffung Abstand zu nehmen, so dürfte das wohl ein triftiger Grund sein, um von der Geheimhaltung Abstand zu nehmen, da in diesem Falle die Allgemeinheit der Buchhändler Schaden erleiden würde. Ganz anders liegt die Sache gegenwärtig: alle in Betracht kommenden Bibliotheken müssen für den ihnen zur Verfügung stehenden Betrag Bücher kaufen; es steht ihnen nur vollkommen frei, diese dort zu kaufen, wo es ihnen beliebt. Und wenn heute der Börsenverein den Bibliotheken sein Organ entzieht, so kann in keinem Falle irgend eine allgemeine Schädigung entstehen.“ So zu lesen im Börsenbl. von 1908, S. 1556 f. Unterzeichnet ist: Hugo Bloch i. Fa. S. Calvary & Co.

1) Es geht dies unwiderleglich aus dem Protokoll hervor: „Warenhausfrage und Kundenrabattfrage“, S. 58 f. — Über die

Zwei Teilnehmer der Versammlung hatten sofort widersprochen, weil sie meinten, daß „die Bibliotheken das Börsenblatt brauchen“, und auch der erste Vorsteher des Börsenvereins hielt damals „ein Mitteln an den bisherigen Bestimmungen über die Ausgabe des Börsenblattes nicht für opportun“, versprach aber, daß der Vorstand die Sache in Erwägung ziehen werde. Diese Erwägung führte zu dem Beschlusse, „die Geheimhaltung des Börsenblattes durchzuführen“.

Der Widerspruch, den die Bibliotheksverwaltungen diesem Vorgehen entgegensezten, führte zu längeren Verhandlungen, zunächst zwischen den Vorständen des Börsen- und des Bibliothekarvereins; später haben auch der Präsident des Reichsgerichts und der Rektor der Universität Leipzig beim Vorstand des Börsenvereins zu Gunsten der beiderseitigen Bibliotheken Schritte getan, und schließlich hat das Reichsjustizamt Veranlassung genommen, sich mit der Frage zu beschäftigen, ob die durch § 57 des Urheberrechtsgesetzes vorgeschriebenen öffentlichen Bekanntmachungen noch ferner in dem der allgemeinen Benutzung entzogenen Börsenblatt erfolgen könnten. Wie dieselben ausfielen, ergibt sich aus folgender im Reichsgesetzblatt (1903, S. 211) erlassenen

Bekanntmachung, betreffend die vom Stadtrate
zu Leipzig geführte Eintragsrolle.

Auf Grund des § 57 Abs. 2 und des § 64 des Gesetzes, betreffend das Urheberrecht an Werken der Lite-

Verhandlungen der Frage in der Jahresversammlung des Vereins deutscher Bibliothekare vgl. Centralblatt für Bibliothekswesen XIX (1902), S. 410 f. Endlich hat der Vorstand des Börsenvereins ein in dieser Angelegenheit an die Kreis- und Ortsvereine erlassenes

ratur und der Tonkunst, vom 19. Juni 1901 (Reichsgesetzblatt S. 227), sowie des § 16 des Gesetzes, betreffend das Urheberrecht an Werken der bildenden Künste, vom 9. Januar 1876 (Reichsgesetzblatt S. 4) bestimme ich Folgendes:

Eintragungen in die vom Stadtrate zu Leipzig geführte Eintragsrolle werden fortan im Deutschen Reichsanzeiger öffentlich bekannt gemacht.

Berlin, 28. April 1903.

Der Reichskanzler: F. W. Nieberding.

Ob der Schlag, der damit der buchhändlerischen Vorortstellung Leipzigs durch Verschulden des Börsenvereins-Vorstandes zugefügt war, zur Besonnenheit mahnte, ob die einbringlichen Vorstellungen hervorragender Vertreter des Buchhandels Eindruck gemacht hatten, der Vorstand lenkte ein, und auf der Cantateversammlung des Jahres 1903 wurde beschlossen, „den Bezug des Börsenblatts in einzelnen Fällen solchen Nichtbuchhändlern zu gestatten, welche sich dem Vorstand gegenüber verpflichten würden, das Börsenblatt nur für die eigene Verwaltung zu benutzen und es nur in Ausnahmefällen einzelnen Personen mitzuteilen, welche es für wissenschaftliche oder amtliche Zwecke gebrauchen, allen andern Nichtbuchhändlern gegenüber unbedingt geheim zu halten.“ Daß der Vorstand eine Maßnahme fallen ließ, für die er in der entschiedensten Weise sich eingesetzt hatte, braucht nicht

Schreiben, sowie eine darauf bezügliche Sammlung von Aktenstücken drucken lassen unter dem Titel: „Der Schutz des Ladenpreises. Vertrauliches Handschreiben an die Herren Vorstände der Kreis- und Ortsvereine. 15. März 1903.“ 8°. 72 Seiten.

wunderzunehmen: die Sperre hatte ihre Schuldigkeit getan, nachdem neue Vorschriften über die Herabminderung des Kundenrabatts überall in Kraft getreten waren. Dennoch bedeutete der Ausgang für ihn eine empfindliche Niederlage. Er hatte die Aufhebung der Sperre den Bibliotheksvorständen gegenüber benutzen wollen, um von ihnen für diese Konzession einen Verzicht auf den an vielen Orten ihnen noch zustehenden Ausnahmerabatt einzutauschen.¹⁾ Dieser Versuch ist an der Festigkeit des Vorstandes des Vereins deutscher Bibliothekare gescheitert, der es ablehnte, sich in Verhandlungen über die Rabatt-

1) Dies ergibt sich aus folgender Frage in dem Schreiben vom 15. März an die Kreis- und Ortsvereine (a. a. D., S. 12): „Erscheint es angezeigt, dem Vorstand des Börsenvereins anheim zu geben, um ein Abbröckeln der neuerdings errungenen Vorteile im Behördenverkehr und auch im Ladenverkehr zu verhindern, in einzelnen Fällen solchen Nichtbuchhändlern den Bezug des Börsenblattes zu genehmigen, welche sich verpflichten, sich von einem festzusetzenden Zeitpunkt an mit dem unter 2 genannten Rabatt (außerhalb Leipzigs, Berlins und Österreichs 5 %) zu begnügen?“ — Wie sich übrigens der Vorstand des B.-B. das gegenseitige Verhältnis zwischen dem Börsenverein und den Oberbibliothekaren der Universitäts- und anderer großer Bibliotheken denkt, geht aus folgender Stelle eines Briefes an den Oberbibliothekar Dr. Schnorr von Carolsfeld in München hervor: „Gestatten Sie mir für unser gegenseitiges Verhältnis ein Gleichnis zu gebrauchen: Ein Schloßherr hat bis auf Widerruf dem Publikum gestattet, sich in seinem Park ergehen zu dürfen. Aus irgend welchen Gründen zieht er diese Erlaubnis zurück. Ich habe bisher noch nicht gehört, daß ihm diese (so!) in einem öffentlichen Blatte als Rücksichtslosigkeit gegenüber einem ihm freundlich gesinnten Stande ausgelegt worden wäre.“ (a. a. D., S. 57.) — Bei der Statutenrevision von 1887 hatte der Vertreter einer der ersten Firmen, Herr Dr. E. Brockhaus, schon an der Bestimmung Anstoß genommen, daß das Börsenblatt Nichtmitgliedern des B.-B. nur ausnahmsweise mit Genehmigung des Vorstandes zugänglich sein

frage im Zusammenhang mit dem Börsenblatte einzulassen.

Es wird für praktische Zwecke nützlich sein, zum Schlusse dieses Abschnittes noch nach einer Zusammenstellung des Vorstandes des Börsenvereins die von diesem genehmigten Ausnahme-Kabatte für eine Reihe deutscher Bibliotheken abdrucken zu lassen.

Genehmigte Ausnahmebestimmungen für öffentliche und Anstaltsbibliotheken.

Es existieren:		Österreich	Schwyz	Deutsches Reich	Im Deutschen Reich genehmigte Ausnahmen (vgl. Berlin und Leipzig)
38	Universitätsbibliotheken	10	6	22	9
131	andere Staatsbibliotheken	36	11	85	5
54	andere öffentliche Bibliotheken	4	5	45	4
27	Anstaltsbibliotheken	19	2	6	0
250	Bibliotheken	68	24	158	18

Genehmigt wurden:		Zeitschriften	neue deutsche Bücher
Berlin.	Öffentliche Anstaltsbibliotheken	0 %	10 %
	Magistrat	5 %	10 %
Donn.	Universitätsbibliothek	5 %	10 %
Frankfurt a. M.	Volksbibliothek	0 %	10 %
	Rothschild'sche öffentliche Bibliothek	0 %	10 %
Freiburg i. Br.	Universitätsbibliothek	0 %	10 %
Gotha.	Herzogl. Bibliothek: mehr als 12mal erscheinende Zeitschriften	0 %	7 1/2 %
	12 mal und seltener erscheinende Zeitschriften	7 1/2 %	—

solte. Er befürchtete, was nun geschehen ist, daß ein anderes Blatt als offizielles Publikationsorgan gewählt werden könne. Außerdem fand er „es nicht gerecht, daß man es einem Nichtmitglied unmöglich machen will, das Börsenblatt zu lesen und zu halten, sowie es als Insertionsorgan zu benutzen.“ Börsenbl. v. 1887, S. 6637.

Genehmigt wurden:		Zeitschriften	neue deutsche Bücher
Göttingen.	Universitätsbibliothek: 12 mal und öfter erscheinende Zeitschr., wenn Verlegerrabatt 25 %	5 %	—
	seltener erscheinende Zeitschr. wenn Verlegerrabatt 25 %	10 %	—
	wenn Verlegerrabatt unter 25 %	—	0 %
	wenn Verlegerrabatt 25 %...	—	10 %
Greifswald.	Universitätsbibliothek	10 %	10 %
Halle a. S.	Universitätsbibliothek: seltener als 12 mal erscheinende Zeitschr.	10 %	10 %
Kiel.	Universitätsbibliothek und Institute: mehr als 4 mal i. J. erscheinende Zeitschriften	0 %	—
	4 mal und seltener erscheinende Zeitschriften	10 %	10 %
Köln.	Städtische Handelshochschule (bis 1. Januar 1904)	0 %	7½ %
Königsberg.	Universitätsbibliothek	0 %	10 %
Leipzig.	Staats- und städt. Behörden	5 %	10 %
München.	Hof- und Staatsbibliothek	0 %	—
	Werke unter 20 Mark	—	5 %
	Werke von 20—30 Mark	—	7½ %
	Werke über 30 Mark	—	10 %
	Universitätsbibliothek	do.	do.
	Technische Hochschule	do.	do.
	Bayerische Landtagsbibliothek	5 %	5 %
	Magistralbibliothek	5 %	5 %
Münster.	Universitätsbibliothek	5 %	10 %
Österreich-Ungarn	unter 100 R.	—	5 %
	von 100 R. an	—	10 %
Weimar.	Großherzogliche Bibliothek	—	10 %
Bei einigen Behörden, öffentlichen und Anstaltsbibliotheken schweben die Verhandlungen noch.			

Hieraus ergibt sich, daß von 158 deutschen öffentlichen und Anstaltsbibliotheken (vgl. Berlin und Leipzig) nur für 18 Biblio-

theken höherer Rabatt als auf Bücher 5%, auf Zeitschriften 0% bisher seitens der Orts- und Kreisvereine vereinbart und seitens des Vorstandes des Börsenvereins genehmigt werden mußte. (Soweit bekannt, genießen auch in Berlin und Leipzig nur 8 Bibliotheken(?) den höheren Rabatt.)

Die statistischen Angaben dieser Zusammenstellung wird man mit größter Vorsicht aufzunehmen haben. Außerdem wird im Auge behalten werden müssen, daß neben den genehmigten Ausnahmen auch eine Reihe von nicht genehmigten aus früherer Zeit fortbauert. Über diesen nähere Nachweise zu geben unterlasse ich aus leicht begreiflichen Gründen. Dagegen kann ich nicht unterlassen, auf die Willkür aufmerksam zu machen, mit der in der gleichen Stadt befindliche Bibliotheken ungleich behandelt werden. In Frankfurt a. M. z. B. erhält die Stadtbibliothek seit 1896 nur 5% Rabatt, während zwei andere Bibliotheken die Ausnahmevergünstigung von 10% genießen; der gleiche Unterschied findet sich bei den Münchener Bibliotheken, bei den Berlinern mindestens für die Zeitschriften.

VII.

Mindestrabatt oder Aufhebung des Ladenpreises?

Daß mit der Abschaffung des Kundenrabatts, wie sie jetzt für den größten Teil des deutschen Buchhandelsgebiets eingetreten und für den Rest noch geplant ist, die Sortimenter zufriedenzustellen seien, haben unter den einsichtigen Verlegern, welche die ganze seitherige Bewegung nur widerwillig mitgemacht haben, gewiß nur wenige geglaubt. Der Buchhändlerabatt ist wie ein Tuch, dessen eines Ende der Bücherkäufer, das andere der Verleger hält, während die breite Mitte vom Sortimenter erfaßt ist. Als man an dem Zipfel der Bücherkäufer riß, da haben die Verleger kräftig mit gezogen. Nun man diesen herübergebracht zu haben glaubt, kann der Kampf um den Rest zwischen den beiden noch übrigen Parteien beginnen. Und er hat bereits begonnen, noch ehe die letzte Kundenrabattkürzung völlig in Sicherheit war.

Es geschah dies zunächst durch einen von Dresden ausgehenden Antrag, der die Hauptversammlung des Börsenvereins im Jahre 1901 beschäftigte. Derselbe lautete in der Hauptsache dahin:

„Der Verleger ist verpflichtet, dem Sortimenter bei allen auf feste Bestellung gelieferten Werken oder Zeitschriften einen Rabatt von mindestens 25% zu gewähren.“

Die Zahl der Artikel, die dem Sortimentler mit weniger als 25% Rabatt geliefert werden, ist zwar relativ nicht groß; der Unterschied zwischen ihrem und dem Viertelsrabatt wurde selbst von dem Antragsteller (Heinze aus Dresden) nur auf 1 $\frac{3}{4}$ % berechnet, und die Gründe, welche ihn meist veranlassen, sind oft so zwingender Natur, daß dem Urheber des Antrags in der Debatte nachgewiesen werden konnte, er habe ein Adreßbuch verlegt, das er auch nicht mit 25% an den Buchhändler abgebe. Aber es ist doch außerordentlich charakteristisch für den Geist, der diese Dinge beherrscht, daß der offizielle Vertreter des Börsenvereins-Vorstandes, der den Antrag in der Hauptversammlung zu bekämpfen hatte, Wilh. Müller aus Wien, den Sortimentern allen Ernstes empfahl, in solchen Fällen, wo ihnen der vom Verleger bewilligte Rabatt ungenügend erscheine, den Käufern mehr als den Ladenpreis in Rechnung zu stellen.¹⁾ Wörtlich:

„Herr Heinze beruft sich hauptsächlich auf § 4a (der buch. Verkehrsordnung), worin es heißt: »Der Ladenpreis wird von dem Verleger festgesetzt.« Das ist unter jenen Voraussetzungen geschehen, als es sich darum handelte, die Schleuderei zu bekämpfen. Da wurde gesagt: Der Verleger hat den Ladenpreis allein festzusetzen und das Recht, den Leuten zu unterzagen, unter dem Ladenpreis Bücher anzubieten; aber immer nur in dem Sinne, daß der Preis nicht unterboten würde. Ich bin fest überzeugt, niemand, insbesondere kein Verleger, hat daran gedacht, es sei einem Sortimentler verboten „hinaufzuschleudern“, nämlich auf die Bücher, die ihm nicht mit genügendem Rabatt geliefert werden, einen Aufschlag zu machen... Ich weiß natürlich, was Sie sofort einwenden werden, daß das nicht in allen Fällen geht, und so ist es auch. Es geht nicht bei Schulbüchern, überhaupt bei allen Büchern, wo der Preis

1) Börsenbl. von 1901, Nr. 112 (S. 8976 f.).

aufgedruckt ist; aber es geht in sehr vielen Fällen... Uns fällt es in Wien nicht ein, Bücher, bei denen wir nicht 25% Rabatt haben, so zu verkaufen, wie der Verleger es vorschreibt... Wir haben ja in Österreich ein sehr bequemes Mittel, indem wir in vielen Fällen einen »Hollauffschlag« in Ansatz bringen. Das können Sie natürlich nicht; aber Sie können sich bei dem Käufer in anderer Weise rechtfertigen, indem Sie sagen: es seien da außergewöhnliche Spesen gewesen, man müsse das Porto aufschlagen u. Kurz und gut, es geht, die Kreisvereine brauchen nur unter sich einig zu sein.“

Das ist also der „Schutz des Ladenpreises“, wie ihn das Publikum unter dem neuen Regime des Börsenvereins genießt. Tatsächlich ist bei einer andern Gelegenheit konstatiert worden, daß in rheinisch-westfälischen Städten die Sortimenter durch Preisverabredungen selbst auf Schulbücher solche Aufschläge auf den Ladenpreis durchsetzen. Der Antrag Heinze ist schließlich von der Hauptversammlung abgelehnt worden, weil sie fürchtete, daß seine Annahme die Verleger zum Austritt aus dem Börsenverein veranlassen könnte. Später hat sich aber noch der Vorstand des Börsenvereins mit demselben beschäftigt und eine Umfrage veranstaltet, die zu dem Ergebnis führte, „daß ein weiteres Verfolgen der Sache aussichtslos erscheine“. ¹⁾

Aber er sollte bald in viel gefährlicherer Gestalt wieder aufleben. Kaum waren die neuen Rabattvorschriften für ganz Deutschland sechs Wochen in Kraft gewesen, so wurde dem Vorstände des Börsenvereins für die Hauptversammlung von 1903 folgender Antrag von fünf Danziger Sortimentsfirmen (an der Spitze Dr. B. Lehmann) gestellt:

1) Geschäftsbericht des Vorstandes für 1901/2 (Beilage zu Nr. 88 des Börsenbl. für 1902), S. 6.

„Der § 4 der buchhändlerischen Verkehrsordnung enthält zu seinem Absatz a) folgenden Zusatz:

Bei denjenigen Verlagsartikeln jedoch, welche vom Verleger mit einem geringeren als dem Minimalrabatt von 25 % in Rechnung oder 30 % bar verkauft werden, bleibt den Sortimentern die Festsetzung des Ladenpreises in das eigene Ermessen gestellt. Bei Artikeln unter 60 Pf. Ordinärpreis steigt der Minimalrabatt auf 35, resp. 40 %.

Solche Verlagsartikel, deren Verkaufspreis den Sortimentern überlassen wird, erscheinen in sämtlichen Publikationen des Börsenvereins ohne Angabe von Netto- oder Ordinärpreisen.“¹⁾

Der Vorschlag, mit dem der Versuch gemacht wurde, das Palladium des vollen Ladenpreises, unter dem man seither gekämpft hatte, nicht mehr versteckt durch heimliche Zuschläge, sondern in voller Öffentlichkeit von der Zinne des Leipziger Buchhändlerhauses herunter zu holen, führte zu einer nicht uninteressanten Diskussion im Börsenblatte. Bedingungslose Zustimmung fand er zwar nur bei relativ wenigen; die meisten aber wollten doch den festen Ladenpreis nicht missen. Dem Sortiment, meinten sie, sei nicht anders zu helfen, als wenn die Verleger doch noch genötigt würden, einen nicht zu niedrig gegriffenen Minimalrabatt zu gewähren. Verschiedene Wege wurden dafür vorgeschlagen. Ein Bayreuther Sortimenter schrieb:

„Mein Vorschlag ginge dahin, eine »Rabatt-Tabelle« zu veröffentlichen, auf der die Verleger nach der Skala ihrer Bezugsbedingungen aufgeführt sind. Die rechnenden Sortimenter werden dann schon wissen, für welche Verlagsartikel sie sich zu verwenden haben. So lange nicht in Rechnung mit mindestens 30 % und bar mit 40 % geliefert wird, hat der Sortimentersbuchhandel keine Aussicht auf eine bessere Zukunft. Er muß zu Grunde gehen.“²⁾

1) Börsenbl. 1908, S. 1378 f.

2) Börsenbl. 1908, S. 1528.

Ein anderer wollte sich zwar mit dem Mindestrabatt von 25, bez. 30% und bei Büchern bis 1.50 M. 35% begnügen, verlangte aber, daß Verleger, die diese Grenze unterschritten, aus dem Börsenverein ausgeschlossen und behandelt würden, wie Sortimenter, die den Ladenpreis nicht einhalten — also den Boykott:

„Die Verkaufspreise für deren Verlagsartikel sind entweder für jedermann frei, oder die Bücher dürfen — entsprechend der über den schleudernden Sortimenter verhängten Sperre — von den Sortimentern des Börsenvereins nicht geführt werden. Ist der Sortimenter gezwungen, den Ladenpreis einzuhalten, kraft der Macht des Börsenvereins, so hat der Börsenverein auch die Pflicht und Schuldigkeit, einen tatsächlichen Nutzen zu garantieren. Das bisher Erreichte ist der erste Schritt zum Guten. Der Ordnung des Kundenrabatts muß die Ordnung des Verlegerrabatts folgen.“¹⁾

Die Verleger waren von diesem Tone nicht gerade angenehm überrascht; man sprach von „Vergewaltigung“, und die Deutsche Verlegerkammer erließ im Börsenblatt²⁾ eine Erklärung, in der sie vor derartigen weitgehenden Forderungen warnte, „von dem Wunsche geleitet, ein gedeihliches Zusammengehen beider Teile zum gemeinsamen Wohl auch weiterhin zu ermöglichen“. Ein Stuttgarter Verleger suchte den Sortimentern klar zu machen, daß durch den Antrag Lehmann die Verleger zum Selbstvertrieb gezwungen würden, und machte dabei folgende für uns wertvolle Ausführung³⁾:

„Es geschieht nicht aus Neid gegen das Sortiment wenn der Verleger einen Artikel mit weniger als 25

1) Börsenbl. 1908, S. 2082.

2) Börsenbl. 1908, S. 3487.

3) Börsenbl. 1908, S. 2251.

bez. 30 Prozent rabattiert, sondern aus Konkurrenzzwang; er konnte dabei auch bisher nicht auf die Tätigkeit des Sortimenters rechnen, er übernahm den Vertrieb selbst und war nicht so ganz im Unrecht, wenn er dem Sortiment für gelegentliche Ausführung von Bestellungen, die er selbst angeregt hatte, statt des Rabatts eine angemessene Provision bewilligte, wie sie neben Deckung der Spesen als Vergütung für die rein mechanische Arbeit ausreichte. Die Handlungen an Kommissionsplätzen, bei denen die Spesen ganz oder zum Teil wegfallen, werden sich auch in Zukunft mit 20, 15, ja mit 10 Prozent begnügen können; tun sie es nicht, so arbeitet eben der Verleger direkt.“

Über diesem nicht immer leidenschaftslosen Meinungsaustausch zwischen Sortimentern und Verlegern war der Cantatesonntag herbeigekommen und mit ihm die Hauptversammlung. Wer aber erregte Debatten über den Antrag des Dr. Lehmann und seiner 45 Genossen erwartet hatte, sah sich getäuscht. Der Antrag wurde von seinem Urheber zurückgezogen, „unter Hinweis auf die eingehenden Vorberatungen in der Delegiertenversammlung des Verbands der Kreis- und Ortsvereine, in deren Folge der neugewählte Verbandsvorstand die Aufgabe übernommen hatte, den unleugbaren Mißständen, die den Anlaß zu diesem Antrag gegeben hatten, nachzugehen und über ihre Abstellung im Schoß der Kreis- und Ortsvereine Beratung zu pflegen“.

Der Antragsteller wird mit diesem Ergebnis nicht unzufrieden sein. In den Kreis- und Ortsvereinen haben die kleinen Sortimenter das große Wort, und diese drängen schon seit einiger Zeit auf reinliche Scheidung der Sortimenterinteressen von den Verlegerinteressen. „Diese kleinen und kleinsten Sortimenter, denen es so schlecht geht, wird man zur Messe in Leipzig festlen ver-

treten finden; denn einmal fehlt ihnen das Reifegeld, zum andern genieren sie sich, ihrem Kommissionär, dessen Bankontokredit sie einzig und allein bisher über Wasser hielt, unter die Augen zu treten.¹⁾ So müssen wir Sortimenterkämpfer, und wenn es in Leipzig zur Abstimmung kommt, so fallen wir vereint durch, weil uns gerade die bedrängten Sortimenterkollegen aus den eingangs erwähnten Gründen nicht unterstützen können.“²⁾

Sie wünschen deshalb eine eigne Organisation ihrer Interessen, einen Sortimenterbund oder eine Sortimenterkammer nach dem Muster der Sonderorganisationen von Verlegern und Kommissionären. Diese Sondervereinigung soll zunächst gegen die Konkurrenz der Buchbinder, Schreibwarenhändler, Lehrer und Pfarrer vorgehen — kurz der sog. Wiederverkäufer, die nicht mehr von Leipzig zu Buchhändlerkonditionen sollen beziehen dürfen. Sodann gegen den Eisenbahnbuchhandel, dessen Betrieb den örtlichen Sortimentern vorbehalten bleiben soll und welchem Buch- und Zeitungsverleger keine Extrarabattsätze mehr sollen bewilligen dürfen.³⁾ Aber weiter träumt man auch von einer Zeit, in der die vereinigten Sortimenter den Verlegern den Rabatt vorschreiben können, um den sie für ihre Verlagsartikel zu haben sein werden:

„Wir verlangen, daß alle Verleger uns gewisse Mindest-
rabatte garantieren: Normalrabatte von 40—50%
Rechnungsrabatte von 25—33%. Wir verlangen ferner,

1) Bdrfenbl. 1903, S. 3711.

2) Dasselbst, S. 2582.

3) Dem Buchhändlerverein Hannover-Braunschweig ist es bereits gelungen, die Absicht der Eisenbahndirektion Hannover, den Eisenbahnbuchhandel ihres Bezirks an einen Berliner Unternehmer zu vergeben, zu durchkreuzen. Bdrfenbl. 1903, S. 2291.

daß sie dem Sortimentern einen angemessenen Kredit geben. Dazu muß das alte Kreditssystem ganz neu organisiert werden; es taugt nichts, es ist vollständig überlebt und der Willkür von Ignoranten, von Schreibern und andern niederen Organen des Verlagsbuchhandels anheim gegeben. Endlich verlangen wir die Abschaffung der mancherlei kleinen Mißstände, die den Verkehr erschweren und zur Verfeindung ehemaliger Geschäftsfreunde geeignet sind. Wo man sich diesen Forderungen hartnäckig verschließt, beabsichtigen wir ohne weiteres zu boykottieren.

„Ein stiller Boykott, hervorgerufen durch maßlose Selbstsucht, Rigorosität und Gehässigkeit gewisser Firmen, findet ja auch jetzt schon statt, sowohl zwischen einzelnen Sortimentern einer Stadt untereinander, als auch zwischen Sortimentern und Verlegern. Er ist im letzteren Falle einfach die Antwort und Gegenmaßregel auf die Streichung von der Auslieferungsliste. Der Boykott kann sich sowohl als Spezialboykott gegen einzelne schlecht rabattierte Werke eines Verlegers richten, wie auch als Generalboykott gegen alles, was ein Verleger auf den Markt bringt. Jeder Sortimenter mache es sich zur Ehren- und Standespflicht, von solchen Verlegern nichts zu beziehen und nichts in seiner Auslage zu halten, ihre Offerten und Anzeigen völlig zu ignorieren, sein Interesse aber jenen Verlegern desto aufmerksamer zuzuwenden, die dem Sortimentern einen anständigen Gewinnanteil gewähren, für ihre Bücher sich energisch zu verwenden, sie jederzeit vorzulegen und zu empfehlen . . . Eine Sanierung ist dringend nötig, aber nicht so, wie die Verleger wollen, nicht so, wie der Börsenverein es beabsichtigt. Diese wollen uns in Schlummer wiegen und mit ihrer ewigen Kundenrabattfrage unsere Aufmerksamkeit auf Kleinigkeiten ablenken, damit sie sich ungestört weiter mästen mögen und wir unter tönenden Reden die Hauptsache, die Lebensfrage, die uns jetzt bewegt, vergessen sollen: die Rentabilitätsfrage für mittlere und kleinere Sortimentern . . . Auf, ihr Pioniere der Wissenschaft — denn auch wir wollen dazu zählen, die wir unsere Arbeit, unsere Hand- und Spanndienste dabei leisten — tretet dem Sortimenterbunde bei, wenn ihr die von uns angestrebten Reformen in ihren Grundzügen für recht und

billig haltet! . . . Es werde jeder in seiner Stadt Gefinnungsgenossen und schlage sich selbst oder einen andern Kollegen als Vertrauensmann vor; dagegen trete er schleunigst aus dem Borsenvereine aus, der sich ja schon durch Nichtbeförderung von Drucksachen, die den Bund betreffen, als Feind jeder Reform erwiesen hat.“¹⁾

Der Verfasser dieser merkwürdigen Tiraden führt am Schlusse die „Rechts- und Kampfmittel“ an, die dem Bunde zur Verfügung ständen: 1. ein Schiedsmann in Leipzig und Vertrauensmänner des Bundes an den andern Kommissionsplätzen, 2. stiller und einfacher Boykott oder Berruf, 3. verschärfter Berruf und schwarze Liste (der renitenten Verleger). Man sieht, die Saat, welche der Vorstand des Borsenvereins ausgestreut hat, beginnt in die Halme zu schießen. Die Begehrlichkeit ist einmal entfesselt, und bald wird man vielleicht erleben, daß noch viel energischer am andern Zipfel des Rabatts gerissen werden wird.

1) Severinus, Der Sortimenterbund (Akademische Buchhandlung in Königsberg i. Pr.), S. 8 ff. — Derselbe, Der Katalog des Sortimenterbundes, S. 4 gibt an, daß der Bund in Ost- und Westpreußen, Posen, Schlesien, Westfalen, Hessen-Rassau, Sachsen, Bayern, Württemberg, Baden Mitglieder zähle.

VIII.

Bücherkäufer, Autoren und Verleger.

Die Rabattfrage ist bis jetzt vom Börsenverein deutscher Buchhändler und seinen „Organen“ so behandelt worden, als wären Sortimenter, Kommissionäre und Verleger die einzigen Menschen auf der Welt, die an der Bücherverbreitung ein Interesse hätten. Der Autoren ist nicht gedacht worden, als hätten sie zur Sache „nix to seggen“, und der Büchertonsumenten nur dann, wenn es sich um Mittel fragte, wie man am ungestörtesten aus ihrer Haut Riemen schneiden könne.

Wer ist Konsument? Die Frage ist nicht ungefährlich. Ein berühmter deutscher Statistiker, der sie zur Unzeit aufwarf, hat darüber schon vor 24 Jahren seine Stelle verloren, und Dinge, über welche man nicht einmal in Ziffern reden darf, sind für die öffentliche Meinung wie heißes Eisen. Auf den Tribünen der Parlamente, in den Denkschriften der Staatsmänner, in Broschüren und Zeitungen spielt der Konsument nicht mehr mit: da gibt es nur noch Produzenten, und zwar durchweg notleidende. Notleidende Gutsbesitzer, notleidende Handwerker, notleidende Fabrikanten, notleidende Kleinhändler, und alle strecken die Hand aus und verlangen, daß der Staat sie aus den Taschen der Konsumenten mit Almosen fülle, daß er wenigstens die Augen zudrücke, wenn sie durch Kartelle und Preisverabredungen

sich diese selber nehmen. Noch vor 50 Jahren war's anders. Da war der Konsument der Angelpunkt der gesamten Wirtschaftspolitik; ihn zu erleichtern, seine Lebenshaltung auf die Höhe eines kulturgemäßen Daseins zu erheben, das schien das schönste Ziel, welches Staat und Gesellschaft der Verwirklichung näher zu führen hätten.

Wir wollen wieder vom Konsumenten reden, wie einst im Mai des bürgerlichen Liberalismus, und zwar vom Konsumenten eines der edelsten Menschenwerke, des deutschen Buches. Wer ist sein Konsument? Alles, was die deutsche Zunge redet, d. h. in Europa gegen 70 Millionen Menschen, außerhalb desselben die durch Auswanderung von unserem Volkskörper abgetrennten Glieder und überdies Gebildete aller Nationen, die sich in erfreulich steigendem Maße an den Früchten unseres Geisteslebens zu beteiligen streben. Wer deutsche Bücher verteuert, hindert die Ausbreitung des deutschen Geistes, erschwert die Jugendbildung, verkümmert einem großen Teile der Nation den weisevollsten Genuß, den das Leben bietet.

In einem Volke mit allgemeiner Schulpflicht ist schlechthin jeder Bücherkonsument, vom Kinde, das stolz die erste Fibel zur Schule trägt, bis zum Greise, der im gedruckten Worte des Lebens wechselvolles Bild an seinem Geiste vorübergleiten läßt. Welch einen Posten im Haushaltsbudget des Armen die Beschaffung der Lehrmittel für die Kinder ausmacht, wie erheblich der Bücherbedarf für die Kosten der Ausbildung an Mittel- und Hochschulen ins Gewicht fällt, braucht kaum gesagt zu werden. Und dieser Bedarf ist fortgesetzt im Steigen begriffen. Je mehr sich die Methoden des Unterrichts vervollkommen,

um so mehr und um so kostspieligere literarische Hilfsmittel werden nötig. In der Schweiz hat man vielfach die Einrichtung getroffen, Bücher und andere Lehrmittel für die Volksschulen auf Gemeindekosten zu beschaffen und sie unentgeltlich an alle Schüler abzugeben. Man hat damit eine einfache Konsequenz der allgemeinen Schulpflicht gezogen. In mehreren deutschen Staaten wurde früher der Volksschulbücherbedarf in einem staatlichen Verlag hergestellt und den Schülern gegen bloße Erstattung der Herstellungskosten unmittelbar zugeführt. Darin liegt an sich schon eine Anerkennung der Tatsache, daß breite Schichten der Bevölkerung nicht genügend wirtschaftliche Kraft besitzen, um den Unternehmergewinn des Verlegers und Sortimenters, den schon bei freier Konkurrenz der Bücherpreis einschließt, mit aufzubringen. Wie viel weniger werden sie bei künstlicher Verteuerung dazu im stande sein.

Allgemein bekannt ist die Klage über die Anforderungen, welche die Mittelschulen in Betreff der Lehrmittel stellen. Ältere Auflagen, andere Klassikerausgaben als die von der Schule vorgeschriebenen dürfen nicht gebraucht werden; öfter findet auch ein Wechsel der Lehrbücher statt.¹⁾ Für eine Beamtenfamilie mit mehreren Söhnen erreicht dieser Aufwand nicht selten eine wahrhaft drückende Höhe. Und dies gilt noch mehr von den literarischen Hilfsmitteln der Studierenden, deren ganze wissenschaft-

1) Es kann hier nicht die ganze Schulbücherfrage aufgerollt werden; die Aufsichtsbehörden haben schon mancherlei getan, um das spekulative Element bei Autoren und Verlegern in seine Schranken zu weisen — wie die neuerdings wieder auftretenden Klagen zeigen, noch immer nicht genug.

liche Ausbildung davon abhängt, daß sich ihr Bücherbesitz nicht bloß auf die gangbarsten Lehrbücher beschränkt, sondern daß sie schon auf der Universität die Grundlage zu einer wohl ausgewählten Fachbibliothek legen, die sie vor rein handwerksmäßigem Betrieb ihrer Berufsarbeit bewahrt.

Die wissenschaftliche Bücherproduktion muß darauf rechnen, daß ihre Erzeugnisse nicht bloß in den Händen der eigentlichen Gelehrten, die ihr Leben ausschließlich der Forschartätigkeit gewidmet haben, verbleiben, sondern daß sie auch in die Hände derer übergehen, welche im praktischen Leben die Wissenschaft anwenden und diese auf der durch den zeitigen Stand ihrer Disziplin ermöglichten Höhe der Leistungsfähigkeit halten. Darin liegt ja eben die große geistige Gemeinschaft, welche unsere Hochschulen mit den Männern der liberalen Berufsarten verbindet, daß durch Buch und Zeitschrift jede neue Errungenschaft der Forschung der Praxis vermittelt wird. Der Geistliche und der Jurist, der Arzt, der Gymnasiallehrer, der Forstmann und der Landwirt, wie der Ingenieur und Fabrikchemiker müssen von der wissenschaftlichen Literatur fortgesetzt erneute Anregung empfangen, wenn sie nicht der beruflichen Verkücherung anheimfallen wollen.

Mit geringen Ausnahmen sind die Angehörigen der liberalen Berufsarten in Deutschland auf ein fixes Einkommen angewiesen, soweit sie Beamte sind, unbedingt. Sie können eine Verteuerung ihres wissenschaftlichen Werkzeuges nicht auf den Preis ihrer Leistungen schlagen, wie ein Handwerker oder Fabrikant. Sie sind auch nach der Höhe ihres Einkommens meist nicht in der Lage, andern Verwendungszwecken das zu entziehen, was man ihnen

für Bücher mehr abfordert. Die Erhöhung der Bücherpreise durch Entziehung des Kundenrabatts um 5 oder 10% wird demnach von ihnen nur dadurch wettgemacht werden können, daß sie um eben soviel Prozent weniger Bücher kaufen.

Noch in höherem Maße gilt dies von der sogenannten schönen Literatur. Es sind — leider muß man es eingestehen — gerade die schwächeren Einkommensklassen, auf welche der Absatz dieser wie der populärwissenschaftlichen Werke vorzugsweise angewiesen ist. Diejenigen Klassen dagegen, welche durch die neuere wirtschaftliche Entwicklung emporgebracht sind, haben dem Buche als Element eines höheren standard of life bis jetzt ihre Anerkennung versagt. Privatbibliotheken von einem der Vermögenslage entsprechenden Umfange sind in diesen Kreisen außerordentlich selten. Fallen doch z. B. die großen Industriestädte Rheinlands und Westfalens, wie die Versendungslisten eines großen Verlagsunternehmens mich belehrt haben, für den Bücherabsatz weniger ins Gewicht als viele Mittelstädte mit geringerer durchschnittlicher Wohlhabenheit in anderen Gegenden Deutschlands. Bei den gebildeten Schichten der Nation, die für die Verbreitung wissenschaftlich-gemeinverständlicher und schöngeistiger Bücher den Ausschlag geben, dürfte somit eben wegen ihrer durchschnittlich sehr bescheidenen Einkommenslage ebenfalls eine Verminderung der Bücheranschaffungen die notwendige Folge der preisvertuernden Maßnahmen des Börsenvereins sein.

bleiben noch die Bibliotheken, auf deren Anläufe die Verleger wissenschaftlicher Werke bei uns vorzugsweise rechnen. Es braucht kaum gesagt zu werden, daß

diese, soweit sie aus Staats-, Gemeinde-, Stiftungs- oder Vereinsmitteln dotiert sind, die ganze Schwere der neuen Maßregeln zu tragen haben werden. Das ist denn auch in den Erörterungen über die Sperrung des Börsenblattes aus den Kreisen des Börsenvereins offen anerkannt worden, indem man den Verwaltungen den Rat gab, Erhöhung ihres Etats zu fordern. Und das gleiche gilt von den Behörden, deren Bezüge seither unter gleichen Bedingungen erfolgten, wie die der Bibliotheken.

Daß eine allgemeine Abnahme des Konsums die Folge der Beseitigung des Kundenrabatts sein wird, ist auch von buchhändlerischer Seite — allerdings nur sehr vereinzelt — anerkannt worden. Im Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig für 1901 schreibt H. Credner:

„Wenn man die wachsende Flut von Romanen und Dichtungen und Überbrettell-Literatur, von unterhaltenden und belehrenden Werken auf allen Gebieten des Wissens, die der deutsche Verlag alljährlich auf den Markt bringt, beobachtet, so liegt der Gedanke nahe, daß im Vordergrund aller buchhändlerischen Interessen die Frage stehen müßte, wie der riesigen Produktion oder vielmehr Überproduktion gegenüber die Aufnahmefähigkeit des Publikums gehoben werden könnte. In der Beschränkung oder gar völligen Abschaffung des bisher zulässigen Rabatts kann aber eine Verminderung der Aufnahmefähigkeit gefunden werden; es braucht nur auf Behörden, Bibliotheken, überhaupt alle diejenigen, die durch einen fixierten Etat, der nicht überschritten werden kann, festgelegt sind, hingewiesen zu werden. Man hat die Behauptung aufgestellt, daß, wenn die Beschränkung oder Abschaffung des Kundenrabatts bei den Behörden u. zur Tatsache würde, dies für das Sortiment einen jährlichen Mehrverdienst von einigen Hunderttausenden bedeute. Es ist dagegen nicht zu bestreiten, daß dieser Mehrverdienst

des Sortiments einem Verlust des Verlags in annähernd gleicher Höhe entsprechen würde, ohne daß diesem dafür eine Gegenleistung geboten würde."

Aber die Verleger sollen uns hier nicht weiter kümmern: sie haben, was sie gewollt haben. Dagegen wollen wir noch ein Wort von den Autoren sagen, welche diese Sache doch auch angeht. Der Verfasser eines Buches, der es ernst nimmt mit seiner Aufgabe, muß ihm die weitestmögliche Verbreitung wünschen. „Geht hin, und lehret alle Völker!“ — das ist der Segenswunsch, mit dem er seine geistigen Kinder entläßt, und er erwartet vom Verleger, daß dieser alles aufbietet, was die Technik seines Berufs ihm an die Hand gibt, um diesen Wunsch zu verwirklichen. Darin liegt doch die ethische Grundlage des von beiden eingegangenen Vertragsverhältnisses. Von der richtigen Verbreitung eines Buches hängt oft die ganze Entwicklung einer wissenschaftlichen oder dichterischen Individualität ab, und manches Gelehrten-dasein ist dadurch geknickt worden, daß ein Erstlingswerk in die Hände eines gleichgültigen oder ungeschickten Verlegers fiel. In Deutschland, wo die akademische Laufbahn mit der Veröffentlichung wissenschaftlicher Arbeit so eng verknüpft ist, wird das nicht weiterer Ausführung bedürfen.

Nun liegt es doch offenbar in der Natur des Verlagsvertrages, daß der Verleger nicht einseitig Schritte tun oder sich an solchen beteiligen darf, welche die Verbreitung eines Verlagswerkes hemmen. Denn er schädigt dadurch nicht bloß ideell, sondern auch materiell seinen Mitkontrahenten, den Autor. Durch die mit der Abschaffung des Kundenrabatts verbundene Veränderung der Absatzbedingungen sind aber sämtliche aus früherer Zeit

vorhandenen Verlagsverträge in dieser die Autoren schädigenden Weise abgeändert worden. Die Verleger haben sich an dieser Handlung beteiligt, indem sie freiwillig sich zu Vollstreckern der Strafurteile des Börsenvereins-Vorstandes gemacht haben. Als mildernder Umstand mag für sie in Betracht kommen, daß sie unter einem äußeren Drucke gehandelt haben, der von seiten einer ihnen nahestehenden Interessentengruppe ausgeübt wurde, und daß sie des guten Glaubens sein konnten, dem Frieden im Gesamtbuchhandel ein Opfer bringen zu müssen, das sie materiell ebenso trifft wie die Autoren. Erschwerend aber muß für sie ins Gewicht fallen, daß nach den in der deutschen Bücherproduktion zur Zeit herrschenden Verhältnissen ein großer Teil der Autoren wissenschaftlicher Werke für seine Arbeit keinen anderen Lohn findet, als das Bewußtsein, in freier Hingabe an den idealen Beruf des Schriftstellers seinem Volke einen Dienst geleistet zu haben. Mag der Verleger vielleicht in der Aufrechterhaltung der altgewohnten Organisation des deutschen Buchhandels einen Ersatz zu finden meinen für den aus dem Minderabsatz seiner Verlagswerke ihm erwachsenden Gewinnausfall, dem Autor kann dieses Moment nicht hinweghelfen über die Erschwerung oder doch wesentliche Verlangsamung des Absatzes seiner literarischen Arbeiten, mit der doch auch überall für ihn eine materielle Schädigung verbunden sein wird, wo er am Risiko des Unternehmens beteiligt ist, oder wo sein Honorar vom Erscheinen neuer Auflagen abhängt.

Darüber wird noch ein weiteres Wort vonnöten sein. Die Verhältnisse im deutschen Bucherverlage sind zweifellos in einer für die Autoren und für unser ge-

samtes wissenschaftliches Leben nicht günstigen Umwandlung begriffen. Mit der Ausbreitung der reinen Verlagsunternehmung, im Gegensatz zum Sortiment mit Verlag als Nebenbetrieb, hat das kapitalistische Prinzip auch in der Bücherproduktion an Boden gewonnen. Schon ist eine Reihe von Erwerbsgesellschaften (Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung) meist durch „Gründung“ früherer Privatunternehmungen im Verlagsbuchhandel entstanden. Bei diesen schwinden natürlich jene für beide Teile fruchtbaren persönlichen Beziehungen zwischen Autor und Verleger, welche die möglichen Härten des Vertragsverhältnisses für beide Teile abzumindern pflegten, und an ihre Stelle tritt das kalt berechnende selbstfüchtige Unternehmerprinzip, das aus dem Verhältnisse den höchstmöglichen Geldertrag zu ziehen sucht. Noch häufiger zeigt sich diejenige Art der Konzentration, bei der kleinere Geschäfte durch Ankauf ihrer Verlagsrechte von größeren aufgesogen werden. Das Ganze wird dann noch eine Zeit lang als Doppelfirma weitergeführt. Endlich ist nicht zu verkennen, daß manche Verlagsgeschäfte aus eigener innerer Kraft über den früheren Normalumfang weit hinausgewachsen sind. In der Regel finden es solche Unternehmungen bald vorteilhaft, sich die der Herstellung des Buches gewidmeten gewerblichen Betriebe anzugliedern: Druckerei, Schriftgießerei, Schriftschneiderei, Lithographie, Kylographie, Stereotypie, Stahl- und Kupferdruck, Buchbinderei. Es entstehen aus dieser Kombination große Buchfabriken, in denen die Verlagstätigkeit ununterbrochen fortgesetzt werden muß, um das bedeutende stehende Kapital nicht müßig zu lassen. Während der Verleger alten Stils, wenn er mit seinem Autor einen Verlags-

vertrag zu stande gebracht hatte, den Druckvertrag mit einer beliebigen Druckerei abschloß, um nach Vollendung der Arbeit wieder völlig Herr seiner weiteren Entschließungen zu werden, darf der Inhaber einer jener Buchfabriken seine Schnellpressen nicht müßig stehen, sein Setzerpersonal nicht sich verlaufen lassen. So entsteht ein ökonomischer Zwang zu verlegen und eine Gefahr der überhasteten Produktion literarischer Duzendware.

Zwei Fälle sind dann denkbar. Auf der einen Seite sehen wir Spezialbetriebe entstehen, je für ein besonderes wissenschaftliches Fach, die alles an sich zu ziehen suchen, was auf dem betreffenden Gebiete Bedeutung zu gewinnen verspricht, und dadurch eine Art Monopol gewinnen, das den Autoren kaum noch eine Wahl läßt, ob sie sich ihnen zuwenden sollen oder nicht. Spezialbetriebe für theologischen, juristischen, medizinischen, staatswissenschaftlichen, naturwissenschaftlichen Verlag erlangen so eine Stellung, die dem Autor es schon als halben Erfolg kann erscheinen lassen, unter der Firma dieses oder jenes Hauses ein Buch in die Welt schicken zu können. Da die Herausgabe der wissenschaftlichen Fachzeitschriften sich zweckmäßig mit dem Buchverlag der gleichen Disziplin verbindet, so verfügen jene Firmen in der Regel auch über die Organe der öffentlichen Kritik, und wenn wir auch annehmen wollen, daß sie diese Machtstellung nicht mißbrauchen, so können wir doch die Bedenken nicht völlig unterdrücken, die mit dieser Tatsache verknüpft sind. Es gibt ja auch schwache literarische Machwerke, die sich mit dem Scheine der Wissenschaftlichkeit schmücken, und dem Autor eines solchen mag es bei seinem tabelnswerten Unterfangen eine gewisse Beruhigung bieten, daß ihm wenigstens in der Zeitschrift

seines Verlegers die Kritik nichts anhaben kann. Ich habe eine zu hohe Meinung von der Unabhängigkeit unserer Wissenschaft, als daß ich annehmen dürfte, einer ihrer Vertreter könne als Herausgeber einer Fachzeitschrift sich durch Rücksicht auf das Geldinteresse des Verlegers bestimmen lassen, bei dessen Verlagswerken ungünstige Besprechungen zu unterdrücken oder günstige wider besseres Wissen aufzunehmen. Aber wenn noch vor kurzem im „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel“ ein Verleger öffentlich anfragte, ob er verpflichtet sei, die Aufnahme einer ungünstigen Kritik gegen ein Buch eignen Verlags in eine von ihm verlegte Zeitschrift zu dulden, und wenn ihm ein anderer darauf antwortete, es lasse sich dagegen „leider“ nichts machen, so zeigt dies doch, daß derartige Zumutungen gestellt werden. Und wenn weiter in einem Verlage zu derselben Zeit, wo die Veröffentlichung einer dreißigbändigen Sammlung von Handbüchern einer Disziplin beginnt, eine Zeitschrift des gleichen Faches unter Leitung eines sehr jugendlichen Herausgebers begründet wird, so muß dies dem Argwohn Raum geben, es bilde eine solche Zeitschrift nur ein Vehikel für den Verlag, und das liegt denn doch nicht im Interesse der Wissenschaft, die auch den Schein der Befangenheit oder Abhängigkeit vermeiden muß.

Auf der anderen Seite bilden sich Riesenunternehmungen, die alles Druckbare nebeneinander verlegen, Brotartikel und wissenschaftliche Arbeiten aus den verschiedensten Disziplinen, die also das Prinzip der Selbstversicherung auf die Verlagstätigkeit anwenden wollen. Natürlich verzichten sie damit auf die liebevolle Durcharbeitung und Ausgestaltung der einzelnen Verlags-

projekte, wie sie nur aus intensivster Beschäftigung mit bestimmten engbegrenzten Fachgebieten und ihren Bedürfnissen hervorgehen kann, leisten vielmehr einer oberflächlichen handwerksmäßigen Buchmacherei Vorschub, bei der man ein Buch bei einem dazu passend scheinenden Autor bestellt, wie man ein paar Stiefel bei einem Schuster bestellt. Ein kluger Antiquar hat in einer vortrefflich geschriebenen Fachschrift¹⁾ einmal den Ausspruch getan, es sei niemand zum Verlegen befähigter als der Spezialantiquar. „Er kennt sein Gebiet, er weiß, wo Lücken auszufüllen sind, wo Wackeliges und Schlechtes auszubessern ist. Er kennt die inländischen und ausländischen Gelehrten seines Faches fast alle; er verfolgt sie von ihrer Doktor-dissertation an; er kennt nicht nur ihre Bücher, sondern auch ihre einzelnen in Zeitschriften verstreuten Aufsätze; er kennt infolge seiner geschäftlichen Erfahrung den Wert jedes einzelnen Schriftstellers und die Begehrtheit der Schriften eines jeden. Zugleich beherrscht er aber auch den Absatz. Seine ausgebreiteten persönlichen Beziehungen zu allen Gelehrten seines Faches erleichtern ihm die Vertriebsmanipulationen; seine Kataloge gewähren ihm dauernde und kostenlose Gelegenheit zum Anzeigen seines Verlags. Er kann die Sortimenterrabatt entbehren und die Bücher um den Sortimenterrabatt billiger liefern... Das Spezialantiquariat wird seine Art an den stolzen Baum des »reinen Verlags« legen, und es wird ihn fällen. Es wird den »reinen Verlag« über-

1) Max Weg, Das wissenschaftliche deutsche Antiquariat (Einzeldruck aus Starke, Wie ich den Buchhandel erlernte, Leipzig 1884) S. 16 f. — Schürmann, Buchh. der Neuzeit, S. 49 ff. will dagegen den Sortimenterrabatt zum Träger des Verlags machen.

flügeln, weil es die Absatzfähigkeit besser schätzen kann und den Absatz besser zu leiten vermag. In der Neubildung unserer buchhändlerischen Verhältnisse wird das wissenschaftliche Spezialantiquariat in seiner oben geschilderten Weiterbildung eine hervorragende Rolle spielen. Ihm gehört die Zukunft.“

Mag man über diese vielleicht etwas zu kühnen Gedanken lächeln, sicher liegt in ihnen die Wahrheit, daß im Verlagsbetrieb bloße geschäftliche Routine nicht ausreicht, daß vielmehr eine Vertiefung in die ganze geschichtliche Entwicklung bestimmter Fachliteraturen erforderlich ist, wie sie nur aus einem steten Verkehr mit Männern des Faches und einem lebendigen Interesse auch an dem Inhalt ihrer Arbeiten entspringt. Aber freilich unser guter Antiquar hat verzweifelt altmodische Ansichten. In einem neueren „Handbuch der Theorie und Praxis des Verlagsbuchhandels“¹⁾ steht zu lesen: „Die meisten Bücher arbeitet der Schriftsteller auf Bestellung, gerade so wie der Baumeister ein Haus nach Wunsch und Auftrag und der Schneider einen Anzug macht. Nicht der Schriftsteller, sondern der Verleger gibt in den meisten Fällen die Anregung zu den Büchern... Es ist also in erster Linie nötig, daß der Verleger Ideen hat“ u. s. w. Der Schriftsteller scheint darnach die Ideen entbehren zu können; er ist bloßer Handlanger.

Wohin eine solche Auffassung führen muß, lehrt der gegenwärtige Zustand im Verlage. Eine planlose, der Bedarfsgestaltung nicht mehr Rechnung tragende Bücherfabrikation und damit eine Überproduktion ist eingerissen,

1) G. A. Müller, Die Arbeiten des Verlegers, Leipzig o. J., S. 69.

die bis tief in die wissenschaftliche Literatur hineinreicht und schon jetzt vielfach ungesunde Verhältnisse erzeugt hat. Konkurrenzunternehmungen sind an der Tagesordnung; wo eine Fachzeitschrift genügen würde, besteht gleich ein halbes Duzend mit natürlich entsprechend geringerer Leistungsfähigkeit; auf die Qualität der Publikationen wird immer weniger Gewicht gelegt, während die Quantität in einem Maße steigt, daß auf vielen Gebieten es auch dem Fachmanne nicht mehr möglich ist, den neuen Erscheinungen des Büchermarktes zu folgen.

Schon gehört es bei manchen jener fachlich spezialisierten Verlagsunternehmungen zu den Seltenheiten, daß streng wissenschaftliche Werke, insbesondere solche von jüngeren Autoren, verlegt werden, ohne daß der Verfasser sich dazu verstehen muß, einen Zuschuß zu den Druckkosten zu leisten oder diese dem Verleger für den Fall zu garantieren, daß der Absatz dieselben nicht erreicht. Wertlose Nachwerke begüterter Autoren erscheinen unter angesehener Verlagsfirma mit Rücksicht nicht auf die wissenschaftliche, sondern auf die finanzielle Leistungsfähigkeit ihrer Urheber. Das Publikum nimmt an, daß der Verleger auch in solchen Fällen seine eigene Haut zu Marke trägt, daß er nicht ohne fachmännisches Gutachten oder sonstige sichere Gewähr das Manuskript eines unbekannteren Verfassers vervielfältigen läßt und ans Licht der Öffentlichkeit befördert. Bis die Kritik ihr Urteil spricht, sind so und so viele Käufer ein Opfer ihrer Leichtgläubigkeit geworden, die sie wähen ließ, das Wort „Verlag“ auf dem Titel bedeute, daß die dahinter stehende Firma die Herstellungskosten einschließlich eines angemessenen Honorars wirklich vorgelegt habe. Eine

Verlagshandlung, die auf ihren Ruf hält, sollte auf Kosten des Autors hergestellte Bücher nur in Kommissionsverlag nehmen oder das wirkliche Sachverhältnis in anderer Weise klar auf dem Titel kundgeben.

Während so die zahlungsfähige Mittelmäßigkeit bequem zu literarischer Existenz, vielleicht gar noch in Zeitschriften und Zeitungen, die des Verlegers „Waschzettel“ um ein „Rezensionsexemplar“ zum Abdruck bringen, zu billigem Ruhme gelangt, müssen oft hervorragend tüchtige Gelehrte ihr Erstlingswerk von Verlag zu Verlag haufieren tragen; am Ende schließen sie unter Bedingungen einen Vertrag, bei denen aller etwa mögliche Vorteil auf seiten des Verlegers ist, aller Nachteil auf seiten des Autors. Erweist sich nachher das Buch als gangbare Ware, so fällt es dem Verleger nicht ein, den Autor an seinem vielleicht unerwarteten Gewinne zu beteiligen¹⁾; er rechtfertigt sich vor sich selbst damit, daß er ja den Vertrag einhalte und daß die wenigen Treffer seiner Verlagstätigkeit die vielen Nieten wett machen müßten. Sehr viele Verlagsverträge enthalten Bedingungen, die ein Mann von einiger Geschäftskennntnis nicht eingehen würde, deren Tragweite aber in der Regel der Gelehrte überhaupt sich nicht klar macht, manche sogar solche, die den guten Sitten widerstreiten.

Unsere Hochschulen bilden in allen gelehrten Berufen reichlich Kräfte aus, die im stande und willens sind, der Wissenschaft und ihrem Volke mit der Feder zu dienen. Der Verlagsunternehmer modernen Stils weiß diese Kräfte, die am Wege stehen um Arbeit, für seine Zwecke

1) Bacmeister, Warum? Mensch und Buchhändler (Wiesbaden 1898), S. 195.

nur zu gut auszunutzen, und wenn er seine Sache versteht, so braucht er noch gar nicht bis auf das Mittelgut herunterzugehen, um seine Pläne zu verwirklichen. Für Sammelwerke und ähnliche Unternehmungen, die auf ein größeres Publikum rechnen, sind selbst Dozenten von Universitäten und Technischen Hochschulen um einen bescheidenen Lohn zu haben, wenn er ihnen in sichere Aussicht gestellt wird. Sagen sie sich doch, daß mit der durch solche Unternehmungen ermöglichten Ausbreitung der Wissenschaft auf die weitesten Kreise ein ideales Ziel verwirklicht werden kann, dem der akademische Unterricht und die gelehrte Schriftstellerei sonst kaum nahe zu kommen im stande ist. Man sollte meinen, daß für solche kaum noch einem Risiko unterworfenen Unternehmungen die Normen genügen könnten, welche das Verlagsgesetz in billiger Abwägung der beiderseitigen Interessen festgesetzt hat. Weit gefehlt! Da diese Normen bloße Dispositivbestimmungen sind, also nur in Ermangelung anderweitiger vertragsmäßiger Festsetzungen gelten, so kann der Verleger nach seinem Belieben die Bedingungen diktieren. Der Autor ist in der gleichen Lage, wie der Lohnarbeiter, der sich auf eine Fabrikordnung verpflichtet: es wird ihm ein gedrucktes Vertragschema vorgelegt; so und so viele Mitarbeiter haben dasselbe bereits unterschrieben; warum sollte er allein Bedingungen verfänglich finden, an denen andere sich haben genügen lassen?

Vor kurzem ist mir ein solches gedrucktes Vertragschema von einem mir befreundeten Gelehrten mit der Bitte um Rat vorgelegt worden, ob er sich auf dasselbe einlassen dürfe. Es handelt sich um eine Serie populärwissenschaftlicher Darstellungen aus den verschiedensten

Disziplinen, die für den gebildeten Laien bestimmt sind. In dem Prospekt derselben heißt es: „Die Sammlung bietet in engem Rahmen, auf streng wissenschaftlicher Grundlage und den neuesten Forschungen und Fortschritten beruhend, aber doch in einer jedermann leicht verständlichen Form zuverlässige Belehrung.... Dem Fachmann sind die Bändchen praktische Repetitorien und Nachschlagebücher, die in übersichtlicher, alle Meinungen und Richtungen zusammenfassender, völlig objektiver Weise den modernsten allgemeinen Stand der betreffenden Wissenschaft wiedergeben und somit auch ihm von Nutzen sind.“ Gewiß ein großartiges Programm. Wer seinen Fortderungen genügen will, muß sein Fach aufs gründlichste beherrschen, und in der Tat befindet sich unter den Bearbeitern der einzelnen Disziplinen eine Reihe von ordentlichen Professoren an Universitäten und Technischen Hochschulen.

Und was mutet ihnen der Vertrag zu? Die Abfassung eines auf der Höhe strenger Wissenschaftlichkeit stehenden Leitfadens nach vorgeschriebenem Plane und in vorausbestimmter Frist, unter Umständen Lieferung von Original-Zeichnungen oder -Aufnahmen dazu, Unterwerfung dieser Arbeit unter das Urteil eines ihnen nicht bekannten Begutachters, Berücksichtigung von Abänderungsvorschlägen dieser Person, Abtretung des vollen Urheberrechtes, das Versprechen keine in Inhalt, Darstellungsweise, Form oder Preis ähnliche Arbeit in anderem Verlage zu veröffentlichen. Für das alles übernimmt die Verlagsfirma nicht etwa die Verpflichtung, das Werk auch wirklich herauszugeben, selbst dann nicht, wenn es den Vertragsbedingungen durchaus entspricht. Vielmehr kann sie mit dem an-

gekauften Manuskript schalten und walten, wie es ihr beliebt; hat sie das Honorar bezahlt, so kann sie es ruhig verbrennen; sie kann es aber auch in beliebig hoher Auflage unter das Publikum bringen, und wenn es dort Anklang findet, so kann sie eine neue Auflage durch einen beliebigen Dritten besorgen lassen; ist sie so gnädig, den Autor damit zu betrauen, so hat er etwaige Änderungen nach ihren Weisungen zu vollziehen, erhält aber dafür kein Verlagshonorar, sondern nur eine noch zu vereinbarende Vergütung für die „Revision“. Um das Maß der Erniedrigung voll zu machen, wird dem Autor noch zugemutet, zur Förderung des Vertriebs (vielleicht durch Reklame in der Presse) nach Kräften beizutragen und keine der getroffenen Vertragsbestimmungen einem Dritten zu verlautbaren, offenbar auch nicht etwa einem Rechtsanwalte, dessen Rat ihn vor Schaden bewahren könnte.

Es handelt sich dabei nicht etwa um eine Aktiengesellschaft oder sonst eine Neugründung ohne Namen. Die Verlagshandlung trägt eine bekannte Firma, die seit mehr als einem Jahrhundert besteht. Sie bietet für ein Bändchen von 8—10 Druckbogen, wie mir aus einem anderen Falle bekannt geworden ist, ganze 450 Mark und pflegt die erste Auflage in 10 000 Exemplaren herzustellen.

Der Freund hat natürlich auf meinen Rat jeden Gedanken an eine derartige Geschäftsverbindung aufgegeben. Er hat mir aber eine Abschrift des Vertrages für diese Denkschrift zur Verfügung gestellt, und ich würde meinen, eine hohe Pflicht zu versäumen, wenn ich den Bedenken, welche einer Veröffentlichung entgegenstehen, Raum gewährte. Wir waren und sind beide der Ansicht, daß eine solche dem gesamten deutschen Gelehrtenstande

zugefügte Schmach der ganzen Nation offenbart werden muß, damit sie die Klinke der Gesetzgebung ergreife, um durch zwingende Normen des öffentlichen Rechtes den Schutz der wirtschaftlich Schwachen auch auf die Autoren auszubehnen. Die bloß civilrechtliche Regelung des Verlagsverhältnisses kann ferner nicht genügen. Wir bedürfen eines Schutzgesetzes auch für die geistige Arbeit. Und nun mag der Vertrag hier folgen.

Zwischen Herrn
und derschen Verlags-handlung in ist heute
folgender

Vertrag

abgeschlossen worden.

§ 1. Herr
übernimmt im Auftrage derschen Verlags-handlung
für die von dieser Firma veranstaltete „Sammlung
die Bearbeitung eines Bändchens.

§ 2. Die für die Bearbeitung wie für die äußere
Form des Manuskriptes geltenden Grundsätze gehen aus den
dem Herrn Bearbeiter mitgeteilten „Leitfäden“ hervor und
sind im einzelnen zwischen den Vertragsschließenden noch brief-
lich vereinbart worden; mit beidem erklärt sich der Herr
Bearbeiter hiermit einverstanden.

§ 3. Zahl und Art der dem Bändchen einzufügenden
Illustrationen bleiben besonderer Vereinbarung vorbehalten.

Der Herr Bearbeiter liefert die zur Reproduktion un-
mittelbar geeigneten Originalblätter kostenfrei; diese gehen in
den Alleinbesitz derschen Verlags-handlung über.

§ 4. Die Ablieferung des druckfertigen Manuskriptes,
das mit dem genauen Titel und Inhaltsverzeichnis versehen
sein und einen breiten Rand haben muß, sowie sämtlicher
Originalvorlagen soll bis zum erfolgen. Zur
Annahme des Manuskriptes und der Vorlagen nach dem
..... ist die Verlags-handlung nicht verpflichtet.

§ 5. Die Verlags-handlung behält sich das Recht vor,
das eingelieferte Manuskript durch die Leitung der Sammlung

darauffin prüfen zu lassen, ob dasselbe in Form, Schreibart und Behandlung dem festgelegten Plane der Sammlung entspricht. Diesbezügliche Änderungsvorschläge sind von dem Herrn Bearbeiter vor der Drucklegung zu berücksichtigen.

Unselbständige oder unwissenschaftliche Arbeiten, Auszüge oder Bearbeitungen veröffentlichter Werke ist die Verlags-handlung befugt von vornherein zurückzuweisen.

§ 6. Der Umfang des Wertes soll . . . Bogen betragen. Für den diese Bogenzahl überschreitenden Teil des Wertes hat der Herr Bearbeiter keinen Anspruch auf Honorar; vielmehr hat er auf Verlangen den Umfang vertragsmäßig zu verringern.

§ 7. Erwachsen aus der Unleserlichkeit des Manuskriptes oder beträchtlichen Textänderungen und Einschaltungen seitens des Herrn Bearbeiters während der Satzlegung, insbesondere nach erfolgtem Umbrechen des Satzes für die zweite Korrektur, außerordentliche Mehrkosten, so ist die Verlags-handlung befugt, dieselben dem Herrn Bearbeiter in Rechnung zu stellen.

§ 8. Als Honorar erhält der Herr Bearbeiter Ml. in Worten, einmaliges Honorar, zahlbar bei Ausgabe der ersten Exemplare im Buchhandel, sowie zehn Freie Exemplare.

§ 9. Die gelieferte Arbeit begründet für den Herrn Bearbeiter kein Urheberrecht, sondern geht käuflich in das alleinige Eigentum der schen Verlags-handlung und ihrer Rechtsnachfolger über. Die Verlags-handlung ist daher zur Vervielfältigung und Verbreitung berechtigt, nicht verpflichtet.

§ 10. Der Herr Bearbeiter verpflichtet sich, in einem andern Verlag kein Buch erscheinen zu lassen, welches durch Inhalt, Darstellungsweise, Form oder Preis dem obengenannten Werke Konkurrenz bereiten könnte, und wird von jeder größeren literarischen Arbeit aus dem einschlägigen Gebiet, welche er vor Ablieferung des mit vereinbarten Manuskriptes zu veröffentlichen gedenkt, der Verlags-handlung Kenntnis geben.

§ 11. Kommt der Herr Bearbeiter den vertrags-

mäßig übernommenen Verpflichtungen seinerseits nicht nach, ohne durch höhere Gewalt, wie längere Erkrankung u. dergl., daran gehindert zu sein, so steht der Verlagsbehandlung ein Entschädigungsanspruch bis zur Hälfte der vereinbarten Honorarsumme zu.

§ 12. Verzichtet die Verlagsbehandlung auf die Herausgabe einer Arbeit, obwohl dieselbe den vertragsmäßigen Bestimmungen entspricht, so ist das festgesetzte Honorar binnen Jahresfrist nach erfolgter Ablieferung des druckfertigen Manuskriptes an den Herrn Bearbeiter auszubezahlen.

§ 13. Die Entscheidung über das Maß etwaiger bei Neubruden wünschenswert erscheinenden Änderungen und Erweiterungen, sowie die Wahl des betreffenden Neubearbeiters steht der Verlagsbehandlung zu. Sofern nicht besondere Gründe vorliegen, wird sich dieselbe zu diesem Zweck an den ersten Herrn Bearbeiter wenden und mit demselben Maß und Art der Revision, sowie das hierfür zu gewährende Honorar vereinbaren.

§ 14. Der Herr Bearbeiter übernimmt die Verpflichtung, zur Förderung des Vertriebes seines Bändchens nach besten Kräften beizutragen.

§ 15. Sämtliche Vertragsbestimmungen sind als vertrauliche Abmachung zwischen den Vertragsschließenden zu betrachten und demgemäß Dritten gegenüber geheim zu halten.

Vorstehender Vertrag ist in zwei gleichlautenden Exemplaren ausgefertigt und von beiden Vertragsschließenden für sich und ihre Rechtsnachfolger genehmigt und unterschrieben worden.

....., den

Vielleicht wird man meinen, daß die großen Härten dieses Vertrages durch eine milde Praxis erheblich abgeschwächt werden könnten. Auch ich war dieser Ansicht, bis mir folgender Brief zu Händen kam, der von einem ordentlichen Professor an einer deutschen Universität an einen Kollegen, der an einer andern Universität wirkt, gerichtet ist und der sich auf ein Werkchen der gleichen

Sammlung bezieht. Er dürfte zeigen, daß die Verlags-
handlung tatsächlich ihr Machtverhältnis noch über die in
dem obigen Vertrage festgelegten Punkte hinaus ausdehnt,
indem sie einen Autor verhindert, einer einfachen, wissen-
schaftlichen Anstandspflicht zu genügen, die ihm die Nam-
haftmachung seiner Quellen anbefiehlt. Der Brief lautet:

....., den 21. Juni 01.

Sehr geehrter Herr Kollege!

Ich erlaube mir, Ihnen anbei einen kleinen Versuch
von mir zu schicken, für den ich um sehr große Nachsicht
bitten muß. Es war wirklich nicht leicht, bei dem heutigen
Standе unserer Wissenschaft auf so knappem Raum einen
Abriß zu geben, und niemand kann die Mängel der Arbeit
stärker empfinden als ich selbst.

Der erste Blick auf das Inhaltsverzeichnis wird Ihnen
zeigen, wie sehr dieser Grundriß auf Ihrer [folgt der Titel
eines Buches des Empfängers] fußt. Der Verleger hat
mir leider das Vorwort gestrichen, in dem ich dies
ausdrücklich hervorgehoben hatte, und ich kann Ihnen daher
leider nur auf diesem Wege meinen Dank aussprechen. Ohne
Ihre grundlegenden Arbeiten wäre es heute überhaupt noch
nicht möglich gewesen, einen solchen Versuch zu machen.
Ob er wenigstens einigermaßen gelungen ist, kann ich nicht
beurteilen; ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mir
darüber offen Ihre Meinung sagen würden.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Ihr
ergebener

.....
Man sollte annehmen, daß eine tiefere Herabdrückung,
eine ärgere Mißachtung der geistigen Arbeit gar nicht
denkbar sei, daß ein Verleger, welcher derartiges sich
herausnimmt, unter seinen Standesgenossen eine seltene
Ausnahme bilden müsse. Und doch gibt es noch Ärgeres,
wenn nicht im Buchverlag, so doch im Musikalienverlag.
Der Verein der deutschen Musikalienhändler zu Leipzig,

welcher 153 ordentliche, 13 korporative und 210 außerordentliche Mitglieder in ganz Deutschland besitzt, hat einen „Verlagschein“ aufgestellt, der zur Vermeidung von Mißverständnissen gleich mit der Überschrift: „Abtretung des Urheberrechtes“ versehen ist und so beginnt:

„Hierdurch übertrage ich der Firma und deren Rechtsnachfolger das unbefchränkte und übertragbare Urheberrecht an meinem Werke: mit der Befugnis der ausschließlichen Vervielfältigung und gewerbmäßigen Verbreitung für alle Zeiten, für alle Auflagen und für alle Länder, gleichviel, ob mit denselben literarische Beiträge bestehen oder nicht, kurz mit allen Rechten, die das Gesetz dem Urheber eines solchen Werkes einräumt oder vorbehält, auch in Zukunft einräumen oder vorbehalten wird.

Ich erkläre, daß ich allein über das Urheberrecht an dem Werke zu verfügen berechtigt bin und daß ich jenes weder ganz noch teilweise anderweitig übertragen habe. Ich gestatte der Verlagsfirma sachgemäße Zusätze, Kürzungen und Änderungen; auch ist dieselbe allein berechtigt, die üblichen Bearbeitungen, Auszüge und Einrichtungen für einzelne oder mehrere Instrumente oder Stimmen, sowie Übertragungen in andere Tonarten, Übersetzungen in andere Sprachen und Umarbeitungen in dramatischer oder erzählender Form herauszugeben; ich überlasse ihr die Bestimmung über die Zeit der Herausgabe, die Festsetzung und spätere Veränderung des Verkaufspreises und verzichte auf das Recht, Melodien erkennbar dem Werke zu entnehmen und einer neuen Arbeit zu Grunde zu legen. Das Aufführungsrecht ist in dem abgetretenen Urheberrecht inbegriffen.

Wird die Schutzfrist des Urheberrechtes gesetzlich verlängert, so bleibt dieser Vertrag für die Dauer der Verlängerung in Kraft.

Die Niederschrift des Wertes verbleibt im Besitze der Verlags-handlung als deren Eigentum.“

Eine Honorarsumme wird in dem Vertrage nicht genannt; der Komponist bestätigt bloß „den Empfang des für die Abtretung des Urheberrechtes vereinbarten

Honorars". Unter dem Schriftstück steht „Nachdruck verboten". Man begreift das. Der Zweck des Vereins der deutschen Musikalienhändler ist: „Wahrung von Ehre und Recht unter den Berufsgenossen des Musikalienhandels und Förderung der besonderen musikalienhändlerischen Angelegenheiten.“¹⁾ Der „Verlagschein" wird wohl unter den letzten Teil dieser Zweckbestimmung fallen. Weiter ist nicht darüber zu reden. Wer einen solchen Vertrag unterzeichnet — und schwerlich wird ein junger Komponist in Deutschland anders einen Verleger finden —, der verkauft seine Seele und seine ökonomische Zukunft. Ist er ein Künstler, der Erfolg hat, dann mag er sich freuen: die dankbare Nation wird künftig einen „Ehrensold" für ihn sammeln, und sein Verleger wird durch jenen Vertrag in den Stand gesetzt sein, dazu beizusteuern.

Wir haben im Deutschen Reiche ein Gesetz, betreffend des Urheberrecht an Werken der Literatur und der Tonkunst. Es trägt das Datum des 19. Juni 1901 und beginnt mit folgenden Worten: „Nach Maßgabe dieses Gesetzes werden geschützt: 1. die Urheber von Schriftwerken, 2. die Urheber von Werken der Tonkunst." Werden sie geschützt?

Gewiß müssen und wollen wir uns hüten, diese Fälle zu sehr zu verallgemeinern. Es gibt glücklicherweise noch genug Verleger, welche des Glaubens leben, daß ein Buch nur dann derervielfältigung und Verbreitung würdig ist, wenn es ihnen als Erzeugnis frei schaffenden Geistes dargeboten wird, und die darnach auch ihre geschäftlichen Beziehungen zu den Schriftstellern regeln. Aber

1) Offiz. Adreßbuch f. d. d. Buchh. II, S. 362.

sie sind doch zusehends in der Abnahme begriffen, und in dem Maße, als die Jagd nach dem höchstmöglichen Gewinn mehr zum Leitmotiv des Verlagsgeschäftes wird, als die bestellte nach dem Grundsatz „billig und schlecht“ gearbeitete Ware überhand nimmt, sinkt auch die Schätzung des Buches in der öffentlichen Meinung, und es wird auf das Niveau der bloß für das Tagesbedürfnis berechneten Zeitungsliteratur heruntergedrückt. Das letztere auch insofern, als beim Verlegen mehr auf das aktuelle Interesse als auf den dauernden Wert gesehen wird. Dies hat wieder für das geschäftliche Verhalten seine eigentümlichen Konsequenzen, von denen hier nur die eine erwähnt sein mag, daß ein Buch, das nicht sofort nach dem Erscheinen zur Geltung gelangt, für die meisten Verleger ein totes Kapital ist, das weitere Bemühungen nicht lohnt, während ihm doch oft nur die richtige Vertriebsweise gefehlt hat.

Bei der gewöhnlichen Art der Verlagsverträge verliert der Autor mit der Vollendung des Druckes jeden weiteren Einfluß auf das Schicksal seines Geisteskindes. Alle Vertriebsmanipulationen sind Sache des Verlegers; nur in wenigen Fällen steht dem Autor noch eine Ein- oder Mitwirkung zu. Zu diesen gehört auch die Erhöhung des Preises (nicht „Ladenpreises“ Berl.-Ges. § 21), welche nicht ohne Zustimmung des Verfassers erfolgen darf. Ob die Gerichte diese Bestimmung auf die allgemeine durch die Maßnahmen des Buchhändlerkartells hervorgerufene Preissteigerung anwenden würden, mag dahingestellt bleiben. Unter den Verlegern scheint im Laufe der letzten beiden Jahrzehnte alle Empfindung dafür verloren gegangen zu sein, daß sie mit ihrer Be-

teiligung an jenen Maßnahmen gegen ihre Autoren ein Unrecht begehen.¹⁾ Unter solchen Umständen bleibt letzteren nur der gegenseitige Zusammenschluß zur Wahrung ihrer Interessen, wie ihn jüngst die lyrischen Autoren bereits vollzogen haben.²⁾

1) Das war früher nicht so. Als im Jahre 1879 die oben S. 71 erwähnte Erklärung erlassen worden war, schrieb der Lübecker Buchhändler W. Gläfer in einer Broschüre („Der Ladenpreis der deutschen Bücher“): „Die Verfasser werden sich durch Bestimmungen in den Verlagskontrakten zu schützen wissen, in denen sie zur Bedingung machen, daß ihr Verleger sich aller Grundsätze, welche die Verbreitung ihrer Geisteswerke hemmen, enthalte und namentlich die öffentliche Ankündigung derselben (unter dem Ladenpreise) nicht verhindere.“

2) Vergl. „Das Kartell lyrischer Autoren“ im Börsenblatt v. 1903, S. 1629.

IX.

Die Lage des Sortiments.

Man sollte meinen, daß eine so viele Kreise berührende Sache wie die Rabattpolitik des Börsenvereins nicht unternommen worden wäre, ohne daß gründliche Tatsachenfeststellungen vorausgegangen wären über die Lage nicht sowohl derjenigen sozialen Gruppen, welche durch die ergriffenen gewaltfamen und einschneidenden Maßregeln benachteiligt werden mußten, sondern derjenigen, welche durch sie gehoben und gefördert werden sollten. Man wird aber nach beglaubigten Tatsachen über die ökonomische Lage der Sortimentler in der ganzen einschlägigen Literatur, insbesondere im Börsenblatt vergeblich suchen. Selbst die Frage, in welcher Weise und in welchem Maßstabe sich die Zahl der Sortimentler im Gebiete des deutschen Buchhandels innerhalb der letzten fünfzig Jahre vermehrt hat, ist nicht genügend aufgehehlt. Und doch muß an dieser Stelle eine der Hauptursachen der in diesem Stande herrschenden Unzufriedenheit gesucht werden. Die Zahl der Betriebe im Sortiment ist für den Bedarf, der durch sie gedeckt wird, zu groß; der durchschnittliche Absatz, welcher auf jeden einzelnen entfällt, reicht nicht aus, um ein Einkommen abzuwerfen, wie es der einzelne nach den Anschauungen seines Standes glaubt beanspruchen zu dürfen.

Es gibt ja allerlei Ziffernwert darüber; aber das-
selbe geht durchweg zurück auf die aus dem offiziellen
Adreßbuch des deutschen Buchhandels gewonnenen Daten.
Aber dieses geschäftliche Hilfsmittel umfaßt nicht bloß die
verschiedenen Zweige des Buchhandels, sondern daneben
allerlei andere Betriebe (Leihbibliotheken, Musikalien-
leihanstalten, Lesezirkel, Briefmarken- und Schreibmaterialien-
handlungen, Zeitungsverlag, neuerdings selbst Waren-
häuser etc.), und der eigentliche Buchhandel wird von ihm
zu verschiedenen Zeiten in verschiedenem Maße erfaßt.
Im allgemeinen hat sich der Kreis der Betriebe, den es
umschließt, im Laufe der Zeit erweitert, und so haben
die aus seinen Angaben ermittelten Zahlen über die tat-
sächlich stattgehabte Vermehrung hinaus, bloß infolge seiner
größer gewordenen Genauigkeit, wachsen müssen.¹⁾ Dazu
kommt, daß das territoriale Gebiet, das es umschließt,
ein unbestimmtes ist, insbesondere soweit es Buchhand-
lungen des Auslandes umfaßt.

Man wird sich also nach anderem Zahlenmaterial
umsehen müssen, und hier bieten wenigstens für das
Deutsche Reich die verschiedenen Berufs- und Gewerbe-
zählungen zuverlässige und exakt festgestellte Zahlen.
Aberdings haben sie den Mangel, daß zwischen Verlags-,
Sortiments- und Kommissionsbuchhandel nicht geschieden
und daß der Kunst- und Musikalienhandel einbegriffen
ist. Es hat dies indessen so viel nicht zu sagen, da auch
in den einzelnen Betrieben diese Geschäftszweige nicht
selten miteinander vereinigt sind. Was aber besonders

1) Zusammenstellungen aus dieser Quelle für eine größere Zahl
von Jahren findet man bei Woldemar Köhler, Zur Entwicklungs-
geschichte der buchgewerblichen Betriebsformen, S. 157 ff.

ins Gewicht fällt, wir besitzen solche Zahlen aus drei, einen Zeitraum von 20 Jahren umschließenden Erhebungen, und wir vermögen mit ihnen eine Probe auf die Rabattpolitik des Börsenvereins zu machen, wie sie schlagender nicht gedacht werden kann.

Es gab im Buch-, Kunst- und Musikalienhandel des Deutschen Reiches:

nach den Gewerbezahlungen	Hauptbetriebe	in diesen beschäftigte Personen	Zunahme der Hauptbetriebe %	Personen %
vom 1. Dezember 1875	3220	10590	37.4	36.7
" 5. Juni 1882	4426	14481	90.3	70.5
" 14. Juni 1895	8425	24692		

Die Bevölkerung des Deutschen Reiches hat von 1875—1882 um 7.5%, von 1882—1895 um 13.7% zugenommen. Daraus ergibt sich, daß die Zahl der Buchhandlungen in der ersten (siebenjährigen) Periode fünfmal rascher gewachsen ist als die Bevölkerung, in der zweiten (dreizehnjährigen) Periode hat sie gar um das siebenfache stärker sich vermehrt als die Zahl derjenigen, welche als Bücherkäufer im weitesten Sinne in Betracht kommen können. Also gerade in der Zeit, wo die Wirkungen der durch Verminderung des Kundenrabatts hervorgerufenen Steigerung der Bücherpreise sich offenbaren mußten, ist eine wesentliche Beschleunigung in der Zunahme der Buchhandlungen eingetreten.

Allerdings haben zwischen 1882 und 1895 die im Buchhandel beschäftigten Personen nicht ganz so rasch zugenommen wie die Betriebe. Darnach muß sich die Größe der Betriebe vermindert haben. Auf je 100 Betriebe entfielen im Durchschnitt:

im Jahre	Personen
1875	329
1882	327
1895	293.

Man ersieht daraus, daß zwischen 1875 und 1882 die Vermehrung der Betriebe mit einer Veränderung ihrer durchschnittlichen Personenzahl kaum verbunden gewesen ist, während letztere zwischen 1882 und 1895 erheblich abgenommen hat. Wer sich jedoch damit trösten möchte, daß auch 1895 immer noch fast drei Personen auf einen Betrieb entfallen, der kennt nicht die trügerisch dunkle Natur der Durchschnittszahlen. Gruppieren wir die Buchhandlungen nach der Zahl der in jeder beschäftigten Personen, so entschleiern sich das Ziffernbild. Es waren vorhanden:

Betriebe	Personen		Zunahme	
	1882	1895	überhaupt	auf je 100 Betriebe
ohne jede Hilfsperson	1771	4587	2816	159.0
mit 2—5 Personen	2251	2813	562	24.5
mit mehr als 5 Personen	404	1025	621	153.7
Zusammen:	4426	8425	3999	90.3

Zwar haben alle drei Gruppen von Betrieben von 1882 bis 1895 zugenommen, aber doch mit sehr verschiedener Schnelligkeit. Am stärksten gewachsen ist bezeichnenderweise die Zahl der allerkleinsten Betriebe, die von dem Geschäftsinhaber allein, ohne Hilfspersonen besorgt werden (Alleinbetriebe) und unter denen wir uns fast ausschließlich Sortimenten denken müssen. Fast ebenso stark haben sich aber auch die großen Betriebe vermehrt, während die Mittelbetriebe mit je 1—4 Gehilfen weit dahinter zurückgeblieben sind. Es zeigt sich also, daß die

Tendenz zu kapitalistischer Konzentration auch dem Buchhandel nicht fremd ist. Unter je 100 Betrieben gab es:

	1882	1895
Alleinbetriebe	40.0	54.3
Betriebe mit je 2—5 Personen	50.9	32.0
„ „ mehr als 5 Personen	9.1	13.7.

Also Zwergebetriebe und Großbetriebe; was dazwischen ist, schwindet zusehends dahin. Und diese Entwicklung ist aller Wahrscheinlichkeit nach in den letzten acht Jahren weiter fortgeschritten. Schon 1895 gab es unter den Großbetrieben 70 mit je 21—50 Personen, 10 mit je 51—100 und 3 mit 101—200 Personen.

Jenes ungesunde Überwuchern der kleinsten Betriebe, die schon 1895 mehr als die Hälfte aller Betriebe ausmachten, während sie dreizehn Jahre vorher nur zwei Fünftel bildeten, hat sicherlich durch die Rabattmaßnahmen des Kartells gewaltig an Nahrung gewonnen, wenn es nicht geradezu deren Folge ist. Die in letzter Zeit von ihm verhängte weitere Erhöhung der Bücherpreise, bez. des Bruttonutzens der Sortimenten wird zweifellos keine anderen Wirkungen haben, als daß neue Zwergebetriebe von absolut ungenügender Leistungs- und Lebensfähigkeit entstehen. Als am 9. Mai 1903 in der XXV. ord. Abgeordnetenversammlung des Verbands der Kreis- und Ortsvereine ein Antrag beraten wurde, der die Verleger zur Gewährung höheren Rabatts für gewisse Artikel zwingen wollte, bemerkte bereits der Berliner Buchhändler H. L. Prager:

„Daß der Verdienst des Sortimenters ein ungenügender ist, ... liegt einfach daran, daß sich, wie der ganze Kleinhandel, so auch der Sortimentsbuchhandel in einer Weise vermehrt hat, die in gar keinem Verhältnis steht zu der

Zunahme der Käufer oder zu der Zunahme des Wohlstandes. Ich habe früher die Befürchtung ausgesprochen: wenn die Rabattregelung durchgeführt ist, dann werden sich wieder einige hundert Leute auf den so ungeheuer lukrativen Buchhandel werfen, der jetzt wieder so fürchterlich viel einbringt, ganze 5% mehr. Meine Herren, Sie können nicht für sich besondere wirtschaftliche Verhältnisse, besondere wirtschaftliche Formen verlangen. Im ganzen Handel wird der Kleinhandel und Zwischenhandel mehr oder weniger ausgeschaltet; im ganzen Handel wird der Einzelverdienst beschränkt. Der Verdienst muß dadurch erhöht werden, daß ein erhöhter Umsatz erzielt wird. Für Sie, meine Herren, wird kein besonderes Brot gebaden; Sie müssen sich den Bedingungen fügen oder untergehen.“¹⁾

Man begreift nach diesen Worten kaum, warum der Redner den neuesten Maßnahmen des Börsenvereins, die das Übel nur verschlimmern müssen, nicht entschiedenen Widerstand geleistet hat. Aber das ist eben das Verhängnisvolle dieser ganzen Bewegung, daß unter dem Druck einer demagogischen Agitation die Einsichtigen schweigend hinnehmen, was sie nicht glauben hindern zu können.

Noch eine andere Betrachtung führt auf das gleiche Ergebnis: die der jährlichen Bücherproduktion. Die Zahl der Verlagsartikel im deutschen Buchhandel betrug

im Jahre 1875	12 843
„ „ 1882	15 045
„ „ 1895	23 607.

Von 1875—1882 ist somit die Zahl der Novitäten um 17.1% gewachsen, während die Zahl der Buchhandlungen um 37.4% sich vermehrt hat; von 1882—1895 steht einer Vermehrung der Druckschriften um 56.9% eine

1) Börsenblatt vom 6. Juni 1908, S. 4510.

Vermehrung der Buchhandlungen um 90.3% gegenüber. Von 1895—1901 wuchs die Zahl der Druckschriften um weitere 7.3%; um wie viel mag in dieser Zeit die Zahl der Buchhändler gestiegen sein? Und dabei klagen schon seit Jahren die Verleger über eine erdrückende „Überproduktion“.

Um für die Beurteilung der gegenwärtigen Lage des Sortimentebuchhandels wenigstens einige Anhaltspunkte zu gewinnen, habe ich aus dem letzten Jahrgange des Börsenblatts eine große Zahl von Verkaufsanträgen über bestimmte Geschäfte gesammelt und aus ihnen diejenigen ausgeschieden, für welche ziffermäßige Angaben über die Höhe des Umsatzes und des Reingewinns, sowie über den geforderten Kaufpreis gemacht waren. Der Ertrag dieser etwas mühseligen Arbeit ist in Tabelle IV niedergelegt. Natürlich wird, wer einen Käufer sucht, seine Verhältnisse in günstigem Lichte darstellen; aber seine Angaben sind doch recht verantwortlicher Natur: wenn sie sich später als falsch erweisen, wird ihn der Käufer vor Gericht bringen. Dazu kommt, daß ein erheblicher Teil der Fälle (sie sind in der Tabelle mit * kenntlich gemacht) durch ein Berliner Bureau für Vermittlung buchhändlerischer Geschäfts-An- und Verkäufe ausgebaut wird, dessen Inhaber (Alfred Scholz) versichert, „die Objekte bezüglich ihrer Rentabilität eingehend geprüft“ zu haben.

In Beziehung auf den vom Umsatz gewonnenen Reinertrag weichen die Betriebe der Tabelle ziemlich stark voneinander ab; zwischen 12% und 25% finden sich die verschiedensten Abstufungen. Es hängt das natürlich von der Höhe ihrer Spesen, insbesondere der Mieten und

Tabelle IV.
Verhältnisse der zum Verkauf ausgetretenen Sortiments-
buchhandlungen.

Sitz des Geschäfts	Jahres- umsatz Mk.	Reingewinn		Wert des Lagers Mk.	Ge- forderter Kauf- preis Mk.	Die betr. An- zeige steht im Börsenblatt von
		absolut Mk.	in % des Jahres- umsatzes Mk.			
1. Nordb. Gymna- stastadt	18 000	2500	19.2	.	9 000	1902, S. 6071
2. Hansestadt	27 000	5000	17.9	18 000	18 000	" " 5785
3. Kl. Stadt in West- preußen*	14 000	3500	25.0	.	10 000	" " 1696
4. Pommern*	24 000	3000	12.5	7 000	.	" " 1696
5. Vorpommersche Mittelstadt	31 500	4000	12.7	.	19 000	" " 1696
6. Nordwestdeutsche Industriestadt	30 000	6—7000	20—23.3	.	.	" " 8663
7. Oberhessische In- dustriestadt*	25 000	3000	12.0	.	15 000	" " 1696
8. Großstadt Sachsens	45—50000	6—8000	13.2—16.0	6 000	35 000	" " 3412
9. Gr. Industriestadt Sachsens	28—29000	4000	13.2—14.3	.	20 000	" " 6124
10. Mittl. Stadt Sachsens	22 000	4500	20.5	.	16 000	" " 7945
11. Mittelstadt an d. sächs.-böhmischen Grenze*	24 000	3900	16.2	9 000	15 000	" " 1696
12. Kleinere Stadt am Niederrhein	19 960	c. 5000	25.1	.	15 000	" " 5559
13. Kleine Stadt Westdeutschlands 17 300	17 300	4000	23.1	.	14 000	" " 5417
14. Große Stadt i. d. Nähe d. Rheins 14 000	14 000	2500	17.8	11 000	18 000	" " 7159
15. Mittelstadt der Rheinprovinz	30 000	5500	18.3	6 500	.	" " 2813
16. Südwestdeutschl. 17. Großstadt	55 000	8000	14.5	.	30 000	" " 5945
Württemberg*	51 782	6000	11.6	.	36 000	" " 1696
18. Bayerische Pfalz*	45 000	6800	15.1	.	25 000	" " 1696
19. Elb-Lothringen*	60 000	8333	13.9	20 000	40 000 ¹⁾	" " 1696
20. Süddeutschland	25 000	4700	18.8	11 000	18 000	" " 7159
21. Großstadt in Bayern	16 000	4000	25.0	.	9 500	1903, " 2257
22. Stadt in Bayern*	53 000	8500	16.0	.	52 000	1902, " 1696
23. nicht angegeben	15 000	3000	20.0	.	11 000	1903, " 1070

1) Später (S. 5642) 30 000 Mk.

von den Rabattsätzen der vorzugsweise vertriebenen Literaturgattungen ab. Im Durchschnitt aller Betriebe beläuft sich der Reinertrag auf 16.4% des Umsatzes. Wenn wir oben den durchschnittlichen Buchhändlerabatt auf mindestens 30% annehmen konnten (S. 62) und wenn von interessierter Seite die gesamten Vertriebskosten gewiß nicht zu niedrig auf 15% angegeben sind (S. 106), so stimmen alle Zahlen recht gut zusammen. Wer aber behaupten wollte, daß sie auf schlechten Verdienst hinweisen, würde von jedem erfahrenen Kaufmann Lügen gestraft werden. 16.4% Reinertrag vom Umsatz ist ein ganz außerordentlich seltenes Verhältnis. Wenn trotzdem das Gesamteinkommen bei einer Reihe von Betrieben nur bescheiden ist, so liegt das an der Geringfügigkeit des Umsatzes, sei es infolge geringer Regsamkeit des Inhabers, sei es wegen der Kleinheit des Absatzgebietes. Fast alle 23 Betriebe sind Kleinbetriebe, in denen stehendes Kapital und Arbeitskraft nicht genügend ausgenutzt werden können. Wir dürfen und müssen darum annehmen, daß bei größeren Betrieben die Gewinnrate sich erheblich höher stellt, da die relativen Vertriebskosten mit der Höhe des Umsatzes selbstverständlich abnehmen.

Für zwanzig Handlungen ist auch der geforderte Preis angegeben. Natürlich wird der wirklich gezahlte Preis bei etwaigen Verkäufen niedriger sein. Schlagen wir nun 15% zu dem geforderten Gesamtpreis dieser 20 Geschäfte als bare Betriebsmittel hinzu, so ergibt sich, daß der versprochene jährliche Reinertrag von dieser Summe 20% beträgt. Gewiß ein sehr anständiger Gewinnfuß, der sich bei genügender Regsamkeit und beschleunigtem Umsatz noch erheblich höher stellen dürfte.

Denn er entspricht nur einem $\frac{5}{4}$ fachen jährlichen Kapitalumschlag, was nur für Betriebe mit sehr geringem Barbezug zutreffen zu können scheint.

Es ist eine sehr oft betonte Tatsache, daß viele der Kleinbetriebe (ein Sachkundiger meint: mehr als die Hälfte) bei Kommissionären schwer verschuldet sind. Natürlich ist dies ein sehr teurer Kredit; Zinsen und Provisionen lassen ihn rasch auflaufen, und wenn schließlich die Lage unhaltbar geworden ist, so wird der Kommissionär die Liquidation, wenn irgend möglich, zu vermeiden und einen Verkauf anzubahnen suchen. Der neue Erwerber gerät natürlich, wenn er nicht genügend Mittel hat, sofort in die gleiche drückende Abhängigkeit, kann vom vorteilhafteren Barbezug oder direkten Rechnungsvorteil kaum Gebrauch machen und verfällt, nachdem er sich eine Reihe von Jahren elend durchgewürgt hat, dem gleichen Schicksal wie sein Vorgänger. Es wäre aber durchaus unzulässig, wenn man von solchen in ihrer Anlage kranken Betrieben auf den ganzen Handelszweig schließen wollte.¹⁾

Die Zahl der Konkurse im Buchhandel ist verhältnismäßig gering. Im Deutschen Reiche wurden eröffnet:

im Jahre	Konkurse	im Jahre	Konkurse
1891	31	1898	58
1892	35	1899	46
1895	40	1900	61
1896	32	1901	89
1897	49		

1) Natürlich gehören in diese Kategorie auch viele unüberlegte Neugründungen. „Bei der Konkurrenz, die heute unter den Berlegern herrscht und die erheblich größer ist als die Konkurrenz unter den Sortimentern, ist es für den Anfänger noch leichter als früher, Kredit zu erlangen und die Versuchung, auf Grund des Kredit ein Geschäft zu begründen, noch größer als früher.“ Prager im Wirtschbl. v. 1903, S. 183.

Leider sind für 1893 und 1894 die Zahlen¹⁾ nicht veröffentlicht. Ziehen wir den Durchschnitt der fünf Jahre 1891, 1892 und 1895—1897, und vergleichen ihn mit den Ergebnissen der Betriebsstatistik von 1895, so entfielen auf je 1000 Betriebe Konturfe:

im Buch-, Kunst- und Musikalienhandel . . 3.61

in Waren- und Produktenhandel. 5.83

Gewiß liegen in der überkommenen Organisation des Buchhandels betriebsverteuernde Momente; aber die vielberufenen Leipziger Kommissionspesen spielen doch entfernt nicht die Rolle, die gewöhnlich vorausgesetzt wird. Es ist mir ermöglicht worden, auch dafür ziffermäßige Anhaltspunkte zu gewinnen.²⁾ Ein Kommissionär ermittelte die gesamten Spesen in seinem Verkehr mit vier verschiedenen Sortimenten, deren jährlicher Umsatz sich zwischen den Grenzen von 25 000 und 70 000 Mk. bewegte: sie schwankten im Jahresdurchschnitt zwischen 1.8 und 2.8%. Eine Sortimentsfirma in der Provinz Sachsen hatte 1902 an ihren Kommissionär für Barprovision, Verpackungs- und Gewichtspesen 1.9% des Umsatzes zu zahlen; sie bezieht aber ihre Waren in Körben und hat darum nur halbe Verpackungskosten zu zahlen. Bei Ballenverpackung würden sich obige Spesen auf 2.33% stellen. Ihre Frachtkosten von Leipzig ab beliefen sich auf 1.5% (halb Fracht- und halb Tilgut). Ein Sorti-

1) Sie sind entnommen dem Statist. Jahrbuch des Deutschen Reichs 1893—1902. Die vorläufigen Angaben in den Vierteljahrsheften zur Stat. d. D. R. weichen davon in Kleinigkeiten ab.

2) Es liegen mir Angaben von zwei Kommissionären und vier Sortimentern aus Königr. und Prov. Sachsen, Prov. Posen und aus Österreich vor. Auf das Detail der Berechnung kann hier nicht eingegangen werden.

menter aus der Provinz Bosen mit 20 000 Mk. Umsatz gibt die Kommissionspesen auf 1.5, die Kosten für Post- und Eisenbahnfracht nebst Verpackungsgebühren auf 5% an. Natürlich ist der Verkehr durch den Kommissionär teurer als der direkte Verkehr mit dem Verleger. Setzen wir Postsendung voraus, so kostet ein Fünfkilopaket durch den Kommissionär 85 bis 105 Pfennige (Verpackungsgebühr 6—10 Pfg.¹), Centnergeld 1 Pfg. das Kilo, vom Verleger 50 Pfg.

Ein Sortimentier aus dem Königreich Sachsen, dessen Zuverlässigkeit mir verbürgt ist, stellt folgende Berechnung auf. Bei einem Jahresumsatz von 30 000 Mk. (Bücher, Musikalien und sonstige Nebenbranchen) lassen sich unbedenklich 30% als Bruttoertrag annehmen, also 9000 Mk. Von diesen sind insgesamt 4000 Mk. Betriebskosten abzuziehen — alles einbegriffen: Miete, Gehälter, selbst die Steuern, natürlich aber auch Frachten und Kommissionspesen. Der reine Geschäftsgewinn von 5000 Mk. beträgt also $16\frac{2}{3}\%$ des Umsatzes und die Betriebspesen $13\frac{1}{3}\%$. Nun dürfen aber die Steuern nicht zu den Betriebskosten gerechnet werden. Es dürfte also richtig sein, wenn der Geschäftsinhaber selbst die Gesamtpesen auf $12\frac{1}{2}\%$ berechnet. Die Kommissionspesen bemisst er auf 6—700 Mk. = $2\text{—}2\frac{1}{2}\%$. In diesen ist aber auch das vom Kommissionär ausgelegte Porto für Postpakete (der Betrieb liegt in der ersten Zone) einbegriffen. Bei größerer Entfernung von Leipzig würde infolge höherer Porto- und Bahnsätze, besserer

1) Die Verpackungsgebühr ist nicht bloß Vergütung für Packmaterial und die Arbeit des Packens, sondern begreift auch die Kosten des Kommissionärs für Lokaliete, Heizung, Beleuchtung und Mithewaltung des kaufmännischen Personals.

Verpackung und dadurch erhöhter Verpackungsgebühren das Spesentkonto mit 150—200 Mk. mehr belastet werden; das ergäbe $\frac{1}{2}$ — $\frac{2}{3}$ % mehr.

Da mir auch von anderer Seite die gesamten Betriebskosten der Sortimenter auf durchschnittlich $12\frac{1}{2}$ % angegeben werden, so wird man diesen Satz als den normalen ansehen dürfen. Der reine Nutzen kann darnach unbedenklich auf $17\frac{1}{2}$ % vom Umsatze angenommen werden. Auch dieser schon sehr ansehnliche Betrag läßt sich durch Wahrnehmung aller der Vorteile, welche die Rabattbedingungen des Verlegers bieten, noch etwas steigern, vorausgesetzt daß der Sortimenter über genügendes Betriebskapital verfügt. Die Spesen des Kommissionärs können durch direkten Verkehr mit den Verlegern oder mit dem Barfortiment (vergl. den nächsten Abschnitt) zu einem großen Teile erspart werden. Alles in allem aber werden die obigen Darlegungen gezeigt haben, daß der Sortiments-Buchhandel an sich ein in sehr hohem Maße lohnender Handelszweig ist und daß er auch seinen Mann nährt; man muß ihn nur nicht an unmöglichen Orten und nicht ohne ausreichende Zutat von Kapital und Arbeit treiben wollen.

Was eine große Zahl von kapitalschwachen Sortimentsbuchhandlungen in schwierige Lage bringt, das ist die Gewährung unvernünftig langen Kredits an das Publikum. Es gibt wohl keinen Zweig des Kleinhandels, der ein solches Lotterwesen in diesem Punkte hat einreißen lassen, wie es im Sortiment gang und gäbe ist, zumal einer Kundschaft gegenüber, die zahlen kann und auch meist gern früher zahlen würde, wenn nur rechtzeitig die Rechnung vorgelegt würde, keinen auch, dessen Buchführung so viel

zu wünschen übrig läßt. Hätten hier die Orts- und Kreisvereine die bessernde Hand angelegt, sie würden gewiß das ganze ordnungliebende Publikum auf ihrer Seite gehabt haben. Oder ist es wirklich so schwer einzusehen, daß die Einräumung eines Kundentredits, der sich über ein oder mehrere Jahre hin erstreckt, der Gewährung von verbotenem Rabatt gleichkommt, daß damit ein Kapital in den Geschäftsbüchern festgelegt wird, das anderwärts im Betriebe fehlt und diesen darum in zweifacher Weise ver-
teuert?

X.

Das Barfortiment.

Durch die Begründung des Barfortiments ist für den deutschen Buchhandel das geschaffen worden, was für andere auf stark spezialisierter Produktion beruhende Handelszweige überall besteht (oben S. 19): ein Großgeschäft als gemeinsame Ablagestelle für die Produzenten und gemeinsame Bezugsquelle für die Detailhändler. Seine ersten Anfänge gehen bis auf die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück, wo in Leipzig L. Zander ein Lager gangbarer Bücher errichtete, die vom Publikum gern gebunden gekauft werden. Dadurch, daß er dieses Einbinden im großen besorgen ließ¹⁾, konnte er den Sortimentern eine gern benutzte Erleichterung für ihren Absatz bieten; dem Publikum war es doch endlich lästig geworden, die Bücher bloß broschiert und oft nicht einmal geheftet kaufen zu sollen, wie es der herrschende Handelsbrauch verlangte.

Die weitere Ausbildung und Ausbreitung dieses Geschäftsbetriebes hängt aufs engste mit der Entwicklung der mechanischen Großbuchbinderei zusammen. Dadurch,

1) Über die Anfänge des Handels mit gebundenen Büchern in Leipzig habe ich in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik, LXVI, S. 281, Mitteilung gemacht; sie gehen bis ins 16. Jahrhundert zurück.

daß diese einen gefälligen und haltbaren Einband durch umfassende Anwendung von Maschinen bei großen Bestellungen sehr billig herzustellen vermochte, wurde es ökonomisch zweckmäßig, das Einbinden des Buches möglichst nahe an seine Produktion heranzurücken und die teure Handarbeit zu vermeiden, welche beim Einzelband auch heute noch nicht zu umgehen ist.

Während der erste Begründer des Versandhandels in Leipzig der Sache bald überdrüssig wurde, sind die später entstandenen Unternehmungen von F. Boldmar, L. Staackmann und R. F. Koehler rasch emporgekommen.¹⁾ Heute zählt das Offizielle Adreßbuch unter der Rubrik „Versandhandel“ zwar 42 Firmen auf, von denen 28 in Leipzig, 4 in Wien, je 2 in Stuttgart, Berlin, Riga und je 1 in Hamburg, Frankfurt a. M., Konstanz und Ulten sich befinden. Größere Bedeutung für den Buchhandel hat aber außer den drei genannten nur noch ein Stuttgarter Unternehmen (A. Koch & Co.). Daneben macht sich schon eine gewisse Spezialisierung bemerkbar: in Leipzig gibt es allein 16 Musikalien-Versandhandlungen und je eines für Lieferungswerke und Zeitschriften, für Kolportageliteratur, für herabgesetzte Werke, für homöopathische Literatur und für Malvorlagen.

1) Die Literatur über das Versandhandlung ist spärlich. Benutzt wurden: Schürmann, Der Buchh. der Neuzeit, S. 39 ff.; Kuprecht, Die Versandhandlungen, Göttingen 1891; Allgemeine Buchhändlerzeitung 1894, Nr. 2 und 1900, Nr. 51 f. F. Luchardt, Der deutsche Buchhandel an der Jahrhundertwende, Berlin und Leipzig 1901; Derselbe, Wie es im Buchhandel aussieht, Heft II (1899). Ferner verschiedene Rundschreiben aus dem Jahre 1900, betr. die Gründung eines Verlegerhandels und die für den Buchhandel bestimmten Lagerverzeichnisse von R. F. Koehler und F. Boldmar.

Seine jetzige Ausbildung verdankt das Barfortiment einem Manne von genialer kaufmännischer Veranlagung, R. F. Koehler, der im Jahre 1888 zuerst die wissenschaftliche Literatur in das Barfortiment einführte und auch für die Betriebsorganisation manche Verbesserungen schuf.¹⁾ Die anderen sind ihm bald darin nachgefolgt.

Heute enthalten die Lagerverzeichnisse der großen Firmen 25—40 000 Büchertitel: in erster Linie die schöne und Geschenkliteratur, Schulbücher und andere Lehrmittel, wissenschaftliche und praktische Handbücher. Ein solcher Katalog ist ein kleines Wunder. Neben dem Titel des Buches und dessen Verlag findet man das Gewicht desselben in Grammen angegeben und zugleich seinen „Telegrammtitel“. Der letztere ist ein beliebiges Stichwort; alle Stichwörter stehen ebenso in alphabetischer Folge wie die Autornamen und sonstigen Kennwörter der Büchertitel. Vermittels dieser Stichwörter kann der Sortimenter bis zu 6 oder 7 verschiedenen Werken in einem Telegramm für 50 Pfennige bestellen. Zugleich kann er im voraus das Gewicht der Sendung und damit die zweckmäßigste Beförderungsart bestimmen. Jede Bestellung wird am Tage des Eingangs erledigt.

Ferner enthält der Katalog den Ladenpreis und den Buchhändler-Barpreis für gebundene und in neuerer Zeit auch für ungebundene Exemplare, sowie die Partipreise. Der Sortimenter bezieht also genau so billig vom Barfortimenter, wie er bei Barbezug vom Verleger beziehen würde. Er erspart die Kommissionspesen (speziell auch diejenigen für die Verpackung), wird viel rascher und oft

¹⁾ Vgl. „Das neue Geschäftshaus der Firma R. F. Koehler in Leipzig“ 1894.

auch besser bedient als auf dem gewöhnlichen Wege und erlangt in dem Lagerverzeichnis des Barfortimenters ein so bequemes Hilfsmittel für den Betrieb, daß er andere umständlichere und kostspieligere Hilfsmittel, ja selbst jede umfassendere Bücherkenntnis entbehren kann. Neben den Hauptkatalogen, die durch wöchentliche Neuaufnahme-Verzeichnisse fortgesetzt auf dem Laufenden erhalten werden, geben die Barfortimente noch für das Publikum illustrierte Weihnachtskataloge, Fachkataloge von wissenschaftlichen Handbüchern, Verzeichnisse von Geschenkwerten, Atlanten, Musikalien, Lehrmitteln u. s. w., sowie periodisch erscheinende „Literarische Neuigkeiten“, „Blätter für Bücherfreunde“ (Besprechungen und Anzeigen) heraus, in denen der Sortimenter wirksame Vertriebsmittel gewinnt. Kurz, sie bieten so viele Vorteile und Erleichterungen, daß sie damit dem Sortimentsbetrieb in kleinen und mittleren Städten geradezu die Richtung anweisen und ihn auch Leuten ohne Fachbildung ermöglichen.

Selbst Bestellungen auf Bücher, die nicht in ihren Katalogen stehen, werden angenommen, aber zur Ausföhrung dem Kommissionär des Bestellers mit Angabe des Verlegers überwiesen, so daß das Verlangte ohne Verzögerung vom Kommissionär besorgt werden kann. Dabei ist zu beachten, daß die großen Leipziger Barfortimente alle auch das Kommissionsgeschäft in großem Umfang betreiben. K. F. Koehler hat 804, F. Woldmar 763 und L. Staackmann 154 Kommittenten. Für letztere ist dadurch das Geschäft noch mehr vereinfacht. In neuerer Zeit sind die Barfortimente sogar dazu übergegangen, auf Dreimonatskredit zu verkaufen, der besonders zur Weihnachts- und Schulbücherzeit viel benutzt wird. So

haben sie selbst im Lokalverkehr ihres Geschäftsfuges immer mehr Boden gewonnen; namentlich werden Bücher, deren Verleger dort keine Auslieferungslager unterhalten, fast nur noch von ihnen entnommen.

Die Barsortimente arbeiten mit minimalem Nutzen am einzelnen Buche; der Gewinn läuft aber durch den gewaltigen Umschlag zu sehr bedeutenden Summen auf. Er beruht in der Hauptsache auf den Freie Exemplaren beim Partiebezug, deren Preis natürlich ganz den Barsortimentern bleibt, wo die Sortimentern ein Buch nur in einzelnen Exemplaren verlangen. Außerdem genießen sie von manchen Verlegern Extrarabatte (5—10%) und, wenn sie noch die Bücher binden lassen, den Gewinn am Einband. Seitdem jedoch die Verleger selbst dazu übergegangen sind, ihre gangbaren Sachen gleich in Original-einbänden zu liefern, um sich den Gewinn aus diesem Geschäfte nicht entgehen zu lassen, ist dieser Teil ihres Verdienstes stark zurückgegangen.

Überhaupt hat sich der Verlag nicht durchweg freundlich zu dem neuen Zwischenglied im Buchhandel gestellt. Allerdings wußte er den Vorteil zu schätzen, daß er vom Barsortimenter für ein neues Verlagswerk sofort große Summen einnimmt, die den Produktionsaufwand zu einem erheblichen Teile decken, statt daß er früher den Betrag erst spät von vielen Sortimentern zusammenbrachte. Auch ließ sich nicht verkennen, daß die Kataloge fördernd auf den Absatz einwirkten, namentlich bei wissenschaftlichen Handbüchern. Dennoch weigerten sich manche Verleger, den Barsortimentern irgend welche Vorteile zu bewilligen. Sie meinten, daß die ganze Einrichtung auf ihre Kosten lebe; die Freie Exemplare bei Partiebezug, welche zur An-

spornung des Eifers der Sortimentler erdacht seien, die aber jetzt der Barfortimenter schlucke, seien ein zu teurer Preis für die Katalogreklame. Auch verliere der Verleger auf diesem Wege die Fühlung mit den Sortimentern und den Überblick über sein Absatzgebiet, könne vor Veranstaltung von neuen Auflagen nicht richtig über die noch vorhandenen Restbestände (speziell bei Schulbüchern) disponieren, bei „Schleuderei“ den Winkelhandlungen den Bezug nicht abschneiden. Schließlich fürchtete man, daß die Barfortimente so mächtig werden könnten, daß sie den Verlegern die Bezugsbedingungen diktieren, zumal die Gefahr einer Fusion bei der geringen Zahl der Betriebe nicht ausgeschlossen sei. Das Provinzialsortiment verliere durch sie immer mehr an Leistungsfähigkeit; sein Bildungsgrad sinke; schließlich werde „seine wirtschaftliche Berechtigung auch in den Augen derjenigen gefährdet werden, welche von dieser Berechtigung jetzt noch überzeugt seien“.

Man glaubte darnach die Verleger zum Kampf gegen die Barfortimente aufrufen zu müssen. Anfangs dachte man an ein in Leipzig zu errichtendes gemeinsames Auslieferungslager der Verleger, die dort keine besondere Auslieferung unterhalten. Im Jahre 1900 wurde der Plan eines Verleger-Barfortiments entworfen, das als Gesellschaft mit beschränkter Haftung von den Verlegern errichtet werden, ein Monopol für die Verlagsartikel der Gesellschafter besitzen und den Verlegern selbst den Unternehmergeinn, der jetzt den Barfortimentern zufließt, erhalten sollte. Der Prospekt war von 17 der größten Verlagsfirmen unterzeichnet, ist aber schließlich doch nicht zur Verwirklichung gelangt, da die vier großen Bar-

sortimente sich lebhaft zur Wehr setzten und die Anhänger zum großen Teile abwendig zu machen wußten.

Schon darin liegt ein Zeichen des gewaltigen Einflusses, den sie im deutschen Buchhandel gewonnen haben. Kapitalschwache Verleger sind schon heute mehr oder minder in ihrer Macht, bewilligen den Barfortimentern — ganz im Widerspruch mit ihrem Namen — den Bezug à condition und auf langen Kredit, wogegen diese selbst die Kreditgewährung gegenüber dem Sortiment immer mehr ausdehnen. Durch das Eindringen des Konditions- geschäfts fällt der sehr erhebliche Teil des Vertriebsrisikos, den sie seither übernommen hatten, wieder auf die Verleger zurück, und wenn in dieser Richtung weiter fortgegangen wird, so muß das große Verdienst, das die Barfortimente als Bahnbrecher einer wirklich kaufmännischen Behandlung des Büchervertriebes ohne Zweifel sich erworben haben, zum guten Teile wieder verloren gehen.

So ist es heute schwerer als je, zu einem gerechten Urtheile über die Barfortimente zu gelangen. Wer die alte Organisation des Buchhandels für die denkbar vollkommenste hält, wird sie bekämpfen. Sie erschüttern die Stellung des Verlegers zum Sortiment; sie graben den Kommissionären das Wasser ab; sie leisten einer schrankenlosen Vermehrung der Kleinbetriebe im Sortiment und damit einer Proletarisierung des ganzen Sortimenterstandes Vorschub. Darüber braucht nicht übersehen zu werden, daß sie den Bücherbezug des Publikums beschleunigt, den Bücherabsatz gefördert und in ihren Kompendienkatalogen ebenso dem Publikum willkommene Orientierungsmittel geschaffen haben, wie sie durch ihre Lagerverzeichnisse dem Sortiment eine wesentliche Arbeits-

ersparnis ermöglicht haben. Für die wissenschaftliche Bücherproduktion können sie noch große Bedeutung gewinnen, wenn man einmal zum genossenschaftlichen Fachverlag übergehen wird, wie sie denn auch jetzt schon den unter der alten buchhändlerischen Organisation fast hoffnungslosen Selbstverlag wesentlich erleichtert haben.

Beseitigen lassen sie sich allem Anscheine nach nicht mehr. Sie sind eine Macht geworden, mit der bei einer künftigen Reform des deutschen Buchhandels gerechnet werden muß. Wenn einmal die beiden größten Unternehmungen, die schon als Kommissionsfirmen mit ihren 1567 Kommittenten mehr als den vierten Teil des ganzen deutschen Buchhandels repräsentieren, sich vereinigen sollten, so werden sie nicht nur eine ganz bedeutende Kostenersparnis für ihren Betrieb erzielen, sie werden auch eine Kapitalmacht bilden, gegen die keine Konkurrenz mehr aufkommen kann. Die Hoffnung, der ein Teil der Verleger sich hingegeben hat, daß immer mehr Barsortimente entstehen und sich durch gegenseitige Konkurrenz schließlich selbst vernichten würden¹⁾, war eine Selbsttäuschung. Nicht in der Vernichtung, sondern in der Überführung der bestehenden Barsortimente aus der privaten in die genossenschaftliche Unternehmungsform wird das Heil der Zukunft zu suchen sein.

1) G. A. Müller, Die Arbeiten des Verlegers, S. 59.

XI.

Reisebuchhandel und Kartengeschäft.

Wer den wissenschaftlichen Büchermarkt der letzten zwanzig Jahre mit einiger Aufmerksamkeit beobachtet hat, dem muß die große Reihe encyclopädischer Sammelwerke aufgefallen sein, die bald in lexikographischer Form, bald in Gestalt von kooperativen, durch zahlreiche Spezialisten unter Oberleitung eines „Herausgebers“ hergestellten Handbüchern veröffentlicht wurden. Die Betriebbarkeit in solchen Unternehmungen war zeitweise eine so umfassende, daß in einzelnen Zweigen der Wissenschaft alles, was an deutschen Hochschulen die Feder führen konnte, eingespannt war und die eigentliche Forschertätigkeit darunter litt, wie sich deutlich an der Abnahme der monographischen Literatur in dieser Zeit erkennen ließ. Ja selbst ausländische Spezialisten — Franzosen, Italiener, Engländer, Russen, Dänen, Schweden, Amerikaner — wurden in den Dienst dieser Unternehmungen gestellt. Mit fieberhafter Eile arbeiteten die Setzer, die Korrektoren, die Pressen; in unglaublich kurzer Zeit wurden Bände von je 70—80 Bogen hergestellt; das deutsche Buchgewerbe offenbarte eine grandiose Leistungsfähigkeit. Sogar an der Ausstattung war nicht gespart; die Werke kamen gleich in soliden Halbfranzbänden auf den Markt, und selbst das Mitarbeiterhonorar war für deutsche Verhältnisse ungewöhnlich reichlich bemessen.

Ob diese Werke für die Wissenschaft ein Segen sind, mag dahin gestellt bleiben. Ein wissenschaftliches Bedürfnis für sie liegt wohl nur da vor, wo nach einer Periode spezialistischer Kleinarbeit die Notwendigkeit geordneter Zusammenfassung der Ergebnisse empfunden wird, und auch hier vermögen bei stark auseinandergehenden Richtungen in einer Disziplin jene Sammelwerke den Mangel einheitlicher Grundauffassung nur äußerlich zu verdecken. Tatsächlich verdanken sie denn auch viel häufiger der Unternehmungslust findiger Verleger oder der Initiative betriebamer „Herausgeber“ ihre Entstehung als dem freien Entschlusse originaler Forscher und weite Wissensgebiete beherrschender Denker. Ist aber einmal der Plan entworfen, dann lassen sich meist die zuletzt genannten durch die lange Liste der Mitarbeiter oder durch die Verebnsamkeit des Entreprenneurs überzeugen, daß sie nicht fern bleiben dürfen. Die Fachgenossen könnten aus dem Fehlen ihres Namens an einer Stelle, wo sie sich als Autoritäten zu betrachten gewöhnt haben, unliebsame Schlüsse ziehen. Es ist wie bei einer Industrieausstellung, an der sich so mancher anfangs widerwillige Fabrikant schließlich doch beteiligt, um der Konkurrenz nicht das Feld allein zu überlassen.

Vom Standpunkte der buchgewerblichen Technik bedeuten jene gewaltigen Wälzer von tausend und mehr Seiten Lexikon-Oktav und zwei oder mehr Kilo Gewicht¹⁾ nicht gerade einen Fortschritt. Sind es doch nicht durchweg reine Nachschlagewerke, sondern vielfach auch Bücher,

1) Die 7 Bände des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften, 2. Aufl. (Jena, Fischer) wiegen zusammen 19,6 kg; jeder Band des Lexikons der gef. Technik, herausgegeben von D. Lueger 2 1/2 kg;

die anhaltend durchstudiert und bequem gelesen sein wollen, und hier dürfte auch der stärkste Arm ermüden, wenn er nur eine halbe Stunde einen solchen Bierpfänder handhaben soll.

Aber es ist bei jenen kolossalen Werken industriöser Unternehmungslust und vielseitigen literarischen Frondienstes nicht geblieben. Der Lexikon-Oktavband hat Schule gemacht, und heute ist eine große Zahl ähnlicher Bände von einzelnen Verfassern auf dem Markte, meist reich illustriert, gut ausgestattet, hübsch gebunden und durchweg für ein größeres Publikum bestimmt. Statt vieler Beispiele sei nur auf die stattlichen Bände des Bibliographischen Instituts verwiesen aus dem Gebiete der beschreibenden Naturwissenschaften, der Erd- und Völkerkunde, der Literar-, Kunst- und Kulturgeschichte. Der Abschluß des Jahrhunderts hat eine ganze Reihe solcher Bände verschiedensten Verlags hervorgerufen, meist reine Buchhändlerpekulationen: was die meisten an innerem Gehalt vermessen lassen, ersetzen sie durch Reichthum des Bilderschmucks. Werden sie auch von den Fachleuten gar nicht, von dem weiteren gebildeten Publikum wenig gelesen, so werden sie doch von vielen gekauft, die sonst für literarische Bedürfnisse nur wenig übrig haben. Man legt sie auf den Tisch der guten Stube und dokumentiert damit ein wohlhabiges Interesse für höhere Geistesbildung. Im Notfall geben sie Bilderbücher ab für die heranwachsende Jugend.

das Handbuch der politischen Oekonomie, herausgegeben von Schönberg, 3 Bände in 5 Teilen ca. 9 1/2 kg, das Handbuch der Therapie innerer Krankheiten, herausgegeben von Penzoldt und Stimping, 7 Bände, 11.8 kg. Nach den Gewichtsangaben in R. F. Roehlers Lagerverzeichnis vom Oktober 1902.

Es ist Geschäftsprinzip der Verleger, daß keiner dieser Bände unter fünfzehn Mark kosten darf. Und doch sind viele unter ihnen in Zehntausenden von Exemplaren verbreitet worden. Nur bei mehrbändigen Werken mag der Preis für den Band bis auf zehn Mark heruntergehen. Der Preis für das ganze Werk kann dann auf hundert und mehr Mark kommen. Dennoch erleben manche von ihnen eine Auflage nach der andern. Wer sollte es für möglich halten, daß in dem mäßig begüterten Deutschland, in einem Stande, von dem uns täglich in den Zeitungen versichert wird, daß er an einem weit verbreiteten Nothstand leide, ein Werk von 26 Bänden die dritte Auflage erleben konnte, das ungebunden 396, gebunden 461 Mark kostet?¹⁾ Oder wer hätte geglaubt, daß fast unmittelbar nach dem Abschlusse eines streng fachwissenschaftlichen Riesenwerkes, wie es das Handwörterbuch der Staatswissenschaften ist, das zur bloßen Kostendeckung bereits eines sehr starken Absatzes bedurfte, eine zweite neubearbeitete Auflage nötig werden könnte?²⁾

Und immer weiter bringt das gleiche Geschäftsprinzip vor. Schiller, Goethe, Shakespeare müssen sich die Metamorphose aus dem Duodez und Kleinoktav in das Quartoktav („Illustrierte Prachtausgaben in Original-Prachteinband“) gefallen lassen; der „Verlag der Literaturwerke Minerva“ zu Leipzig hat eine ganze „Klassische Hausbibliothek“ in 25 Bänden herausgegeben (Chamisso, Eichen-

1) Realencyklopädie der gesamten Heilkunde, herausgegeben von A. Eulenburg.

2) 6 Bände, 1890—1894 erschienen bei G. Fischer in Jena, dazu 2 Supplementbände 1895 und 1897. Die 2. Auflage, 7 Bände, erschien 1898—1901.

borff, Goethe, Hauff, Heine, Immermann, Kleist, Lessing, Rückert, Schiller, Shakespeare, Legnér, Tennyson, Uhland). Sie kostet im ganzen hundert Mark; dazu eine elegante Metalletagere in Silber- und Goldbronze 20 Mark. Da hat nun der Bildungsphilister der Kleinstadt oder Pomuchelskopp auf seinem mecklenburgischen Rittergut die Quintessenz der ganzen klassischen Bildung hübsch beisammen, ohne daß ihm die schwere Qual der Wahl zugemutet worden wäre. Salchen und Malchen können sie in der Besuchsstunde ihren Verehrern zeigen. „Die Werke sind in Pracht-Ganzleinenbände gebunden, deren jeder mit dem Porträt des betreffenden Dichters in Relief-Hochdruck auf Goldgrund geschmückt ist.“

In der (nur für Buchhändler bestimmten) Ankündigung, der diese Worte entnommen sind, heißt es weiter: „Mit dieser billigsten illustrierten klassischen Hausbibliothek ist dem Reisebuchhandel ein Werk von unbegrenzter Absatzfähigkeit geboten. Der beste Beweis für die Leichtverkäuflichkeit dieser einzig dastehenden Klassikerbibliothek ist der, daß ein einziger Reisender in noch nicht zwei Jahren fast 1000 Exemplare absetzte. Firmen, die sich für den Vertrieb dieses populären, außerordentlich hoch rabattierten Reiseobjektes interessieren, wollen diesbezügliche Offerten verlangen“ u. s. w. Und damit haben wir des Rätsels Lösung: alle diese schweren Bände sind Reiseobjekte, Warenartikel des Wanderbuchhandels.¹⁾

1) Über den Gegenstand vgl.: Streißler, Der Kolportagebuchhandel, Leipzig 1887. — F. v. Wiedermann, Pressefreiheit und Gewerbeordnung, Leipzig 1894. — R. Baumbach, Der Kolportagebuchhandel und seine Widersacher (Volksw. Zeitfragen, Heft 118) Berlin 1894. — Schürmann, Der Buchhandel der Neu-

Die meisten werden bei diesem Namen zunächst an die Schundliteratur und Hintertreppenromane denken, die als Lesefutter für Dienstboten und Handwerksgefelln an den Türen angeboten werden. Aber der Wanderbuchhandel oder, wie er gern sich selber nennt und mit Recht genannt werden darf: der Volksbuchhandel beschränkt sich schon lange nicht mehr auf diese billigen Lieferungswerke, an denen meist auch nicht mehr schauerlich ist als ihr Titel. Er hat nach und nach immer mehr die ernste Literatur in sein Bereich gezogen, und heute machen jene vielberufenen Lieferungsromane vielleicht nicht mehr 5% seines gesamten Absatzes aus. Nach einer in ihren statistischen Grundlagen freilich ansechtbaren Aufstellung aus dem Jahre 1893 betrug der prozentuale Anteil am Absatz des Wanderbuchhandels

1. für Familienjournale (meist illustrierte Zeitschriften, Modezeitungen, Witzblätter) 54.4%;
2. für Lieferungswerke und Fachzeitschriften (Klassiker, populär-wissenschaftliche Literatur, Atlanten, Konversationslexika, religiöse Schriften, gute Belletristik) 19.8%;
3. für sogenannte Druckschriften (Kochbücher, Lieberbücher, Jugendschriften, Kalender u. s. w.) 9.6%;

zeit, S. 53 ff. — R. Heinrich, Die Verhältnisse im deutschen Kolportagebuchhandel: Schriften des Vereins für Sozialpolitik LXXIX, S. 183—234. — Pfau, Der Reisebuchhandel und das Sortiment der Gegenwart, Leipzig 1900. — E. Thomas, Die Praxis des Reisebuchhandels, 2. Aufl., Leipzig 1901. — A. v. Pötters, Ostergedanken eines Buchhandlungsreisenden über das Kartell der Reisebuchhandlungen, Stuttgart 1901. — Der Name Wanderbuchhandel ist in der Fachliteratur nicht üblich; aber er scheint mir unentbehrlich, um die verschiedenen verwandten Geschäftszweige unter einen gemeinsamen Begriff zu bringen.

4. für Volksromane in Heften à 10 Pfennige
16.2%.

In die zweite Gruppe fallen alle jene voluminösen Sammelwerke und Einzelpublikationen, die oben charakterisiert wurden. Sie dürften heute mehr als zwei Fünftel des gesamten Umschlages im Wanderhandel ausmachen. Um die verschiedenen Spezialitäten des letzteren zu verstehen, wird man sich gegenwärtig halten müssen, daß der Wanderbuchhandel ebenso seine besondere Organisation¹⁾ hat wie der stehende Buchhandel. An der Spitze dieser Organisation stehen die Verleger. Diese fallen nur z. T. zusammen mit den Verlegern für den stehenden Buchhandel; soweit diese für den Wandervertrieb geeignete Ware produzieren, benutzen sie ihn sogar mit Vorliebe. Daneben gibt es reine Kolportage-Verleger und solche, die Kolportage-Verlag und -Sortiment miteinander verbinden. Ferner finden sich in großer Zahl eigne Sortimenter des Wanderbuchhandels, d. h. stehende Handelsbetriebe, welche auf eigne Rechnung Schriften fremden (aber daneben oft auch eignen) Verlags vertreiben. Sie beziehen ihre Ware entweder direkt von den Verlegern, oder sie bedienen sich dazu der Kolportage-Grosso-Sortimenter, die den Barsortimentern im stehenden Buchhandel entsprechen. Es gibt deren 6—8 in Leipzig; vereinzelt kommen sie auch in Stuttgart, Berlin, Dresden und anderen großen Städten vor.

Die Sortimente des Wanderbuchhandels zerfallen wieder in Kolportage- und Reisebuchhandlungen. Die Kolportagebuchhandlung sendet an ihrem Geschäfts-

1) Am besten orientiert über diese die oben angeführte Abhandlung von Heinrich, S. 184 ff.

sige und in dessen Umgebung Abonnentensammler (Kolporteur) aus, die von Haus zu Haus gehen und überall Probehefte von Lieferungswerken oder Probenummern von Zeitschriften abgeben, auf die sie beim Wiedereinsammeln Abonnenten zu gewinnen suchen. Dabei verkaufen sie auch abgeschlossene Druckschriften kleineren Umfangs. Ihr Kundentkreis setzt sich zumeist aus Handwerkern, Arbeitern, Dienstboten u. dergl. zusammen, gehört also den minder bemittelten Kreisen an. Für jedes abonnierte Heft, das er bringt, zieht der Kolporteur den Betrag (gewöhnlich 10 Pfg.) sofort ein und ebenso den Preis für jede verkaufte „Druckschrift“. Der Reisebuchhandel dagegen sendet auf größere Entfernungen Reisende aus, die für umfangreiche und teure Werke entweder unter der ganzen wohlhabenden Bevölkerung oder in besonderen Fachkreisen auf Grund mitgeführter Probebände Abnehmer suchen. Die gewonnenen Bestellungen senden sie wöchentlich an ihre Buchhandlung ein, welche die Versendung durch die Post besorgt. Das Werk wird gewöhnlich sofort vollständig geliefert, und zwar gegen auf lange Fristen verteilte Ratenzahlungen. Während also die Kolportage grundsätzlich nur Bargeschäfte treibt, arbeitet der Reisebuchhandel mit Kredit; ja dieser ist sein Hauptanlockungs- und Verführungsmittel.

Beide, Kolportage wie Reisebuchhandel, bedürfen eines relativ zahlreichen Vertriebspersonals, unter dem sich viele unsichere Elemente, Schiffbrüchige aus allen Berufsclassen der Bevölkerung befinden, namentlich stellenlose Kaufleute. Sie erhalten Provision von dem durch sie erzielten Absatz, oft daneben auch noch feste Besoldung, die Kolporteur wohl auch freie Station. In neuerer Zeit hat man

auch weibliches Personal eingestellt — nicht gerade zur Hebung des ganzen Standes. Aber die Verhältnisse scheinen sich doch zu bessern; bereits finden sich, wenigstens unter den Reisenden, ziemlich viele gelernte Buchhändler. Wo das Personal ganz auf Provision gesetzt ist, wird die Gewinnung von Abnehmern oft mit verwerflichen Mitteln betrieben. Es werden Leute zum Kaufen von Büchern verführt, die ihr Geld besser für andere Dinge verwenden würden. Die aus diesen Umständen hervorgehenden Prozesse sind schon zur wahren Landplage für die Gerichte geworden.¹⁾

Endlich wird auch noch der Bücherhausierer zum Wanderbuchhandel gerechnet werden müssen. Er ist ein selbständiger kleiner Unternehmer, der gegen bare Zahlung einen Posten Bücher erwirbt, um sie von Ort zu Ort (in Städten auch von Wirtshaus zu Wirtshaus) zu vertreiben. Er ist dem „Wiederverkäufer“ im stehenden Buchhandel vergleichbar und treibt wie dieser oft den Bücherhandel nur als Nebengewerbe oder nur zu bestimmten Zeiten des Jahres. Briefsteller, Kalender, Liederbücher, Jugendschriften, Erzählungen, Gebet- und Gesangbücher u. dergl. bilden seinen Warenbestand. Verwandt damit ist der kleine Straßen- und Marktbuchhandel.

Es ist behauptet worden, daß der Wanderbuchhandel schon jetzt mehr Menschen beschäftigt als der gesamte

¹⁾ Im Börsenblatt kann man Annoncen lesen wie die folgende (Jahrg. 1908, S. 893):

„Für Reisebuchhandlungen!
Junger verh. Buchhändler, mit allen Arbeiten des Sortiments, Verlags- und Reisebuchhandels, sowie Buchführung, Korrespondenz, Mahn- und Klagewesen vollständig vertraut, sucht selbständige, leitende Stellung“ zc.

stehende Buchhandel. Zuverlässige statistische Daten über die Zahl der Abonnentensammler, Buchhandlungsreisenden und Bücherhaufler liegen nicht vor. Dagegen bringen die statistischen Nachweise des Offiziellen Adreßbuchs für den deutschen Buchhandel alljährlich auch Angaben über die Zahl der Kolportage-Berleger und -Sortimenter, aus denen die nachstehende kleine Tabelle zusammengestellt ist.

Tabelle V.

Zahl der Betriebe im Kolportagebuchhandel.

Jahr	Kolportage-		Verlag u. Sortiment	Zusammen
	Berlag	Sortiment		
1875	198	589	72	854
1880	152	634	70	856
1886	134	690	65	889
1890	135	988	60	1183
1895	201	966	62	1229
1900	146	823	75	1044
1901	162	748	152	1062
1902	156	743	151	1050
1903	156	810	158	1124

Bei der Betrachtung dieser Ziffern wird man nicht außer acht lassen dürfen, daß gerade der wichtigste Teil des Wanderbuchhandels von ihnen nur ganz unvollkommen erfaßt wird. Unter den Verlegern sind nur die Vertreter der eigentlichen Kolportageliteratur mitgezählt, während diejenigen Firmen, welche die schweren Werke des Reisebuchhandels zumeist ans Licht fördern, sich zum stehenden Buchhandel rechnen. Was will aber ein Volksroman in Behnspennigheften, dessen erste Lieferung in der Auflage von anderthalb Millionen gedruckt wird¹⁾,

1) Vergl. Heinrici a. a. O. S. 207.

befagen gegen den Umsatz eines Geschäftes wie des Bibliographischen Instituts in Leipzig, das hauptsächlich doch mit dem Reisebuchhandel arbeitet und den größten Teil seines Verlags auf diese Betriebsweise eingerichtet hat. In den Jahren 1885—1893 hat diese Firma abgesetzt:

	durch Reisebuchhandel		durch Kolportage		Wert	
	Exemplare	Wert Mill. M.	Exemplare	Wert Mill. M.	Mill. M.	Mill. M.
Meyers großes Konversationslexikon	124 000	21.28	19 000	3.23	24.51	
Meyers kleines Konversationslexikon	12 000	0.28	26 000	0.62	0.90	
Brehms Tierleben (große Ausgabe) ..	15 000	2.50	2 400	0.36	2.86	

Von fünf weiteren Werken (Ranke, Der Mensch, Nagel, Völkerkunde, Kerner, Pflanzenleben, Haacke, Schöpfung der Tierwelt, Neumayer, Erdgeschichte) wurden zu gleicher Zeit für 1.44 Mill. und von Meyers Klassikerausgaben für 1 Million Mark Exemplare verkauft¹⁾ — zusammen also für 30 710 000 Mark, mehr als 1000 Sortimenten mit je 30 000 Mark Umsatz im Jahr vertreiben. Nimmt man die anderen großen Firmen hinzu, welche einen wesentlichen Teil ihrer Verlagstätigkeit von vornherein auf den Reisevertrieb eingerichtet haben, so gewinnt die öfter geäußerte Vermutung, daß der Reisebuchhandel schon jetzt, was die Höhe der umgesetzten Werte betrifft, den stehenden Sortimentsbuchhandel weit übertrifft, sehr an Wahrscheinlichkeit.

Und die Zahl der „Reiseobjekte“ wird von Jahr zu

1) Nach Baumbach a. a. O. S. 22f.

Jahr größer. Alle Sammelwerke encyclopädischen Charakters fallen ihnen jetzt zu, in erster Linie die großen Konversationslexika, Handlexika, Universallexika, ein geographisch-statistisches Weltlexikon, Gesundheitslexikon, Hauslexikon, Fünf-Sprachenlexikon, Baulexikon, ein Lexikon der gesamten Technik, der Handelskorrespondenz, Wörter- und Handwörterbücher der Tierheilkunde, der gesamten Medizin, der Chemie, der Staatswissenschaften, der Technologie, Realencyclopädien des Erziehungs- und Unterrichtswesens, der Theologie, Handbücher der Pathologie und Therapie, der Land- und Forstwirtschaft, der Ingenieurwissenschaften, Bibliotheken der Gesundheitspflege, der Naturkunde und Technik, humoristische, praktisch-gewerbliche, chemisch-technische, elektrotechnische u. „Bibliotheken“, illustrierte Welt-, Kunst-, Kulturgeschichten, große geographische, ethnographische, naturwissenschaftliche Werke unter mehr oder minder verlockenden Titeln, Atlanten und Reise- werke, Musterbücher für Bildhauer, Gold- und Silber- arbeiter, für das graphische Gewerbe, für Kunstschlosser, Möbeltischler, überhaupt allerlei technische Spezialwerke, hauswirtschaftliche Literatur, Erbauungsschriften, Klassiker- sammlungen.

Man sollte meinen, daß die meisten dieser hoch- rabattierten fabrikmäßigen Massenerzeugnisse für einen intensiven Sortimentsbetrieb wie gemacht seien; aber nirgends hat derselbe seine Energielosigkeit und Unzulänglichkeit so klar bewiesen, wie an dieser Stelle. Der Reisebuchhandel ist nicht etwa eine billigere Vertriebsart; er muß sich sehr spezialisieren; jede Kolportagebuchhandlung führt nur wenige Artikel; jeder Reisende „arbeitet“ meist nur auf ein Werk; seine Speesen sind bedeutend. Es muß also hoher Rabatt

gegeben werden.¹⁾ Wenn trotzdem die Verleger diese Vertriebsart wählten, so geschah es, weil sie zur Deckung der sehr bedeutenden Herstellungskosten unbedingt neue Absatzgebiete erschließen mußten. Für Werke allgemeineren Charakters war dies nur möglich, wenn die minder bemittelten Schichten gewonnen wurden. So paßte man nicht nur Art und Ausstattung der Werke dem Verständnis und Geschmack dieser Klassen an, sondern brachte auch durch Einführung des Ratengeschäftes die Zahlungsweise mit ihrer schwachen Kaufkraft in Einklang. Nun hat man das Sortiment damit getröstet, daß der Reise- und Kolportagebuchhandel Kreise für den Bücherkauf gewonnen hätte, die das einmal geweckte Interesse später durch Käufe beim Sortimenter betätigten. Es dürfte das aber kaum zutreffen für denjenigen Teil der technischen Fachliteratur, der sich an einen weit zerstreuten Kreis von Interessenten wendet (Landwirte, Forstleute, Ingenieure, Pfarrer, Ärzte u.), und schwerlich auch für die Käufer von Konversationslexika, Prachtwerken, patriotischen, historischen, naturwissenschaftlichen Werken: ihr Bedarf ist durch den Reisebuchhandel für lange Zeit gedeckt.

Mag man immerhin zugeben, daß die Volkstreise, welche die Kolportage mit ihren Zeitschriften und Liefere-

1) Streißler a. a. O., S. 24 f. veranschaulicht das an folgendem Beispiel. Um 100 Exemplare von Meyers Konversationslexikon, 4. Aufl., zu vertreiben, brauchte der Reisebuchhändler ein Betriebskapital von 1200 Mark. Er verdiente am Exemplar, dessen Ladenpreis damals 160 Mark war, 96 Mark; davon ging ab die Provision des Reisenden = 18 Mark pro Exemplar. Somit blieben ihm am Schluß 4800 Mark, und der Reisende, dem 100 Exemplare drei Monate Beschäftigung gewährten, hatte 1800 Mark verdient, beide natürlich abzüglich ihrer Spesen. Inzwischen hat sich die Provision der Reisenden noch beträchtlich erhöht (30—40 Mk. pro Expl.).

rungswerken versorgt, dem gewöhnlichen Sortimentergroßenteils unereichbar geblieben wären, vom Reisebuchhandel läßt sich das gleiche nicht behaupten. Der Boden, den er „abgrast“, hätte bei richtiger Bebauung auch für den Sortimenter Frucht tragen können. Unter je 100 Abnehmern von Meyers Konversationslexikon waren:

Verkehrsbeamte	20	Justizbeamte	3
Kaufleute	17	Künstler	3
Militärs	15	„Privatiers“	3
Lehrer	13	Wirte	2
Baubeamte, Techniker	9	Ärzte	1.5
Verwaltungsbeamte	6	Studenten	1.5
Gutsbesitzer	5	Rechtsanwälte	1.

Hat es der Sortimentsbuchhandel trotz der großen Zahl seiner Vertreter nicht verstanden, mit diesen Kreisen Fühlung zu gewinnen, wie kann man überhaupt noch immer die Dinge so hinstellen, als ob der „Schutz des Sortiments“ eine der höchsten Aufgaben nicht bloß für den Verlag, sondern auch für Staat und Gesellschaft bilde?¹⁾ Wie kann man es wagen, zu seinen Gunsten vom Staate und dem gesamten bücherkaufenden Publikum materielle Opfer zu verlangen, nachdem der Verlag ihn in klarer Erkenntnis seiner Unzulänglichkeit schon großenteils im Stiche gelassen hat? Wenn gar die Vertreter großer Verlagfirmen, die zwei Drittel ihrer gesamten Bücherproduktion und oft noch mehr durch den Reisebuchhandel vertreiben, im Kampfe gegen die Rabattschleuderer die Sturmflagge tragen, so befindet sich ihr öffentliches Auftreten mit ihrer privaten Geschäftspraxis im peinlichsten

1) So z. B. Trübner in dem öfter erwähnten Vorwort zu seinem Verlagskatalog.

Widerstreit. Denn gerade durch die „Arbeit“ des Reisebuchhandels ist auf weiten Gebieten des Büchervertriebs eine Schleuderei eingerissen, die dem Sortiment mehr Schaden zufügt, als der so blutig belämpfte Kundenrabatt ihm je hätte zufügen können. Viele der großen Sammelwerke, welche durch den Reisebuchhandel abgesetzt werden, kommen in schwache Hände, die nach Zahlung einer oder einiger Raten sie an Antiquare veräußern, um in der Not sich bares Geld zu verschaffen. An den Vorabenden der großen Feiertage und Volksfeste ist der Andrang von Leuten, welche Meyers oder Brockhaus' Konversationslexikon, Andrews Handatlas, das Buch der Erfindungen, Luegers Lexikon der gesamten Technik oder ein ähnliches Werk veräußern wollen, in den Läden der Antiquare besonders groß. Man braucht heute nicht mehr seine Uhr oder seinen Überrock ins Pfandhaus zu tragen, wenn man Geld nötig hat; man stellt einem Buchhandlungsreisenden einen Verpflichtungsschein auf eines oder mehrere der genannten Werke aus, macht die erste monatliche Ratenzahlung von 3—5 Mark und erhält das ganze Werk sofort geliefert, für das der Antiquar dann einige Goldstückchen herausrückt. Es ist ein sehr teurer Kredit, man hat das Drei- bis Vierfache in Raten für die empfangene Summe zu entrichten; aber diese Zahlungen verteilen sich über 25 bis 40 Monate, und Not kennt kein Gebot.

— Wer wird unter diesen Umständen noch eines jener Werke beim Sortimenter kaufen? Welcher kundige und gewissenhafte Buchhändler wird, wenn von ihm die neueste Auflage von Brockhaus' oder Meyers Konversationslexikon verlangt wird, diese beim Verleger be-

stellen und dem Kunden den vollen Ladenpreis abverlangen? Weiß er doch, daß in Berlin eine Art Börse für diese Werke existiert, an welcher der Preis je nach Angebot und Nachfrage Tag für Tag schwankt. Vollständige Exemplare und einzelne Bände in der neuesten Auflage sind bei den Handlungen, die diesen Geschäftszweig dort betreiben¹⁾, jederzeit zu haben. Sie kaufen die Exemplare zum Durchschnittspreis von 50 Mk. und verkaufen sie mit einem so mäßigen Nutzen, daß sie überall unter der Hälfte des gewöhnlichen Ladenpreises im Einzelverkauf abgegeben werden können. Ähnlich steht es mit einer großen Zahl anderer „Reiseobjekte“. Luegers Lexikon der gef. Technik, 7 Bände, Ladenpreis 175 Mk., ist überall im Antiquariatshandel für 85 Mk. zu haben, Eulenburgs Real-Encyclopädie der Medizin, Ladenpreis 461 Mk., für 175—200 Mk., Geißlers Real-Encyclopädie der Pharmacie, Ladenpreis 185 Mk., für 60 Mk. u. s. w. Es gibt fast keinen der vielen Reiseartikel, der nicht kurze Zeit nach dem Beginn des Verkehrs um den Buchhändler-Nettopreis oder darunter im Antiquariat ausgebaut würde.

Der Reisebuchhandel ist im Sinne des Börsenvereins durchaus korrekt; er beobachtet die Rabattvor-

1) Hier Berliner Firmen sind mir genannt worden, die sich dafür spezialisiert haben. Eine davon, M. Grünberg, Antiquar, Rosenthalerstr. 11/12 steht im Offiz. Adreßbuch des d. Buchh. I, S. 217, mit folgendem Zusatz: Spezialität: Lexika von Meyer, Lueger, Brockhaus, Drehm's Tierleben u., alt und neu: stets großes Lager. Versand nur durch Nachnahme.“ Eine andere F. E. Lederer, Kurstr. 37 „kauft Geschenkliteratur, wissenschaftliche Werke und Encyclopädien auch in größerer Anzahl“ (Adreßb. S. 358.) Die beiden hier nicht genannten Firmen sind bekannte Sortiment.

Schriften der „Sagungen“ genau; ja er kommt mit seinen gewöhnlichen Artikeln kaum einmal in Versuchung, sie zu übertreten. Er hat seine eigene „Verkehrsordnung“ und seine Vereine, ähnlich den Orts- und Kreisvereinen des stehenden Buchhandels, die sich wieder in dem Zentralverein deutscher Kolportagebuchhändler zusammengeschlossen haben. Auch ein Verein der Reisebuchhändler hat sich am 24. Februar 1901 im deutschen Buchhändlerhause zu Leipzig und im Weisem des ersten Vorstehers des Börsenvereins konstituiert.¹⁾ Er bezweckt: 1. Förderung des Wohlles sowie des Ansehens des Reisebuchhandels, 2. die Entfernung unredlicher Reisender aus dem Buchhandel, 3. Schutz der Vereinsmitglieder gegen diejenigen Reisenden, welche mit Hinterlassung von Schulden ihre Tätigkeit einstellen, 4. Zusammengehen mit den Verlegern zur Erreichung der Ziele des Vereins. Unzweifelhaft geht mit dieser äußeren auch eine innere Konsolidation Hand in Hand; die unlauteren Elemente werden mehr und mehr ausgemerzt.

Aber bereits machen sich auch die Folgen des Raubbaus bemerklich, den der Wanderbuchhandel auf dem Absatzfelde unserer Literatur getrieben hat. Zwar die Kolportage wird immer ihr Publikum haben; aber der Reisebuchhandel muß auf Erschließung neuer Kundentreise Bedacht nehmen. Konversationslexika und Verwandtes wollen trotz aller Überredungskünste nicht mehr gehen; das Publikum ist damit übersättigt; jetzt kommt die Spezialitäten- und Fachliteratur an die Reihe, und damit werden die seitherigen Hilfskräfte, wie jüngst ein Sach-

1) Die Statuten sind abgedruckt im Börsenbl. 1901, S. 2143.

kundiger ausführte¹⁾, unzulänglich. „Beim wissenschaftlich gebildeten Publikum“, schreibt er, „wird überhaupt der gelehrte Buchhändler als Reisender den Vorzug haben, da bei diesem Verkehr manche Frage nach Büchern gestellt wird, die der Reisende, wenn Nichtbuchhändler, schwerlich korrekt beantworten kann.“ Wir werden uns also darauf gefaßt zu machen haben, daß demnächst auch wissenschaftliche Werke immer mehr in den Bereich des Reisebuchhandels einbezogen werden.

Bereits hat derselbe unter den Studierenden festen Fuß gefaßt. Bei den hohen Preisen der literarischen Hilfsmittel darf man sich nicht wundern, wenn hier besonders die Möglichkeit, die Bücher in Raten abzahlen zu können, verlockend wirkte. Dem Verfasser dieser Schrift stellte im Mai d. J. ein solcher Reisender, der im Dienste einer großen Reisebuchhandlung in Breslau steht, das Ansuchen, durch Anschlag in den Räumen des staatswissenschaftlichen Seminars sich den Studierenden empfehlen zu dürfen. Der Mann reiste z. B. ausschließlich auf das schon genannte „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“ und besucht, wie er erzählte, alle Universitäten und Technischen Hochschulen. Er hatte in den letzten vier Semestern 760 Exemplare jenes schweren Werkes abgesetzt, das er zum Ladenpreis von 142.50 Mk. verkauft, und zwar lediglich an Studierende. Da er sein Bestellbuch vorlegte, so ist an der Tatsache selbst kein Zweifel. Die Abzahlung erfolgt in 28 monatlichen Raten zu je 5 Mark. Der gesamte Umschlag des Reisenden betrug also in kaum zwei Jahren (während der akade-

1) A. v. Pötters, a. a. O., S. 4.

mischen Ferien vertreibt er andere Artikel) 108 300 Mk. Rechnen wir davon nur 40% Rabatt, so ergibt das einen Brutto-Verdienst von 43 320 Mark.

Ich versage es mir, die Bedenken, welche bei diesem Falle sich erheben lassen, näher auszuführen. Nur das möchte ich noch hervorheben, daß in Leipzig und Berlin sich bereits ein schwungvoll betriebener stehender Ratensbuchhandel entwickelt hat, der die Studierenden aller Fakultäten mit Geschäftscircularen¹⁾ überschwemmt und nicht nur unter diesen, sondern auch unter den jungen Beamten zahlreiche Kundschaft findet. Das Risiko bei diesem Geschäft ist ein sehr geringes. Bei Zahlungsstörung wendet der Geschäftsmann nach fruchtloser Mahnung sich an die Eltern, die denn doch die Bücherschulden ihrer Söhne immer noch lieber zahlen, als manche andere Schulden. Auch das Ratengeschäft beeinträchtigt natürlich den Absatz des gewöhnlichen Sortimenters, zumal es von Berlin aus nach allen Universitätsstädten als Versandgeschäft betrieben wird. Einzelne Firmen verbinden damit noch die fachliche Mietbücherei, d. h. sie verleihen alle für das Studium und für Anfertigung von Prüfungsarbeiten nötigen wissenschaftlichen Bücher.²⁾ Wenn derartige Geschäfte sich halten und sogar blühen, so beweist das, daß hier Bedürfnisse vorliegen, denen weder unsere Universitätsbibliotheken noch auch die Instituts- und Seminarbibliotheken ausreichend entsprechen.

1) Vgl. Anhang Nr. II.

2) Vgl. Anhang Nr. III.

XII.

Neftbuchhandel und modernes Antiquariat.

Seitdem ein großer Teil der Verleger ſich gewöhnt hat, Bücher nach eigener Idee für bloß vermuteten Bedarf zu produzieren, ſind die Fälle immer häufiger geworden, in denen ein Verlagsartikel fehlschlägt und ſich ſchon nach kurzer Zeit als unverkäuflich erweiſt. Nicht ſelten fährt auch Überſetzung des Preiſes zu dem Ergebnis, daß von ſonſt guten und brauchbaren Büchern nur ein kleiner Teil der Auflage wirklich abgeſetzt wird. Früher half ſich in ſolchen Fällen der Verleger damit, daß er den Preis herabſetzte und von dieſer Thatſache auch dem bücherlaufenden Publikum durch öffentliche Bekanntmachung Mitteilung machte. Es lag darin ein Anreiz zum Kaufen, der nicht ſelten ſo ſtark ſich erwies, daß die Auflage doch noch zu guter Letzt unter das Publikum kam.

In neuerer Zeit iſt dieſer übliche Brauch in Mißkredit gekommen. Viele Verleger halten es nicht mit ihrer Würde vereinbar, einen Fehlschuß im Verlag oder Mißgriff im Preiſenſatz einzugeſtehen; die Sortimentere vertreiben herabgeſetzte Bücher nicht gern, da der rohe Nutzen an ihnen nicht groß ſein kann. So griff man zu einem anderen Auswege, um das Lager von nicht mehr zugkräftigen Werken zu räumen: man verkaufte ſie an Antiquare oder auch Sortimentshandlungen um einen

beliebigen Preis, und diese suchten sie dann an Liebhaber oder auch an andere Buchhandlungen allmählich abzusetzen. Ähnlich hielt man es mit Remittenden oder beschmutzten und beschädigten Exemplaren, die oft schon kurze Zeit nach der auf das Erscheinen folgenden Ostermesse billig abgestoßen wurden. Nicht selten waren dann schon von neuen Büchern Exemplare zu sehr niedrigem Preise am Markte, während der Verleger fortfuhr, Bestellungen zum ursprünglichen Ladeupreise mit dem üblichen Rabatt auszuführen, und die gleich anfangs fest bezogenen Exemplare natürlich auch nur um den vollen Ladenpreis verkauft wurden. Man nannte dieses Geschäftsverfahren Ramsch.¹⁾

Ungefähr seit der Mitte der siebenziger Jahre des letzten Jahrhunderts traten eigne Unternehmer auf, die den Ramschlauf zu ihrem Hauptgeschäfte machten und natürlich auch ein eignes Vertriebsverfahren für die Verwertung der Ramschware ausbildeten. Der Erwerber derselben reiste bei den Antiquariaten und Sortimentersbuchhandlungen im Lande umher oder ließ reisen und fand für seine Kollektion spottbilliger Ware reißenden Absatz, weil der relativ hohe Gewinn lockte. Man nannte diesen Geschäftsbetrieb modernes Antiquariat oder Großantiquariat. Sein wichtigster Grundsatz besteht, ähnlich wie beim Barfortiment, darin, fest einzukaufen und ebenso gegen bare Zahlung oder Dreimonatswechsel zu verkaufen. Durch den baren Einkauf bot es dem Verleger, der

1) Vgl. Luchardt, Der deutsche Buchhandel an der Jahrhundertwende, S. 8; Schürmann, Buchhandel der Neuzeit, S. 63 ff.; Müller, Die Arbeiten des Verlegers, S. 61 ff.; außerdem viele Artikel im Börsenblatt; zusammenfassend im Jahrgang 1908, S. 3816 (von A. Franke).

sein Kapital in Unternehmungen festgelegt hat, ein Mittel, durch Abstoßung der für ihn hoffnungslosen Lagerbestände sich flüssige Werte zu verschaffen. Durch den baren Verkauf und die Vermeidung des Konditionsgeschäfts nötigte es dem Sortimentler die Übernahme eines ihm nicht gewohnten Risikos auf, ähnlich wie es im englischen Buchhandel zur Geltung kommt.

Sehr bald zeigten sich aber als Folge dieses Geschäftsbetriebs allerlei Mißstände, die in den Kreisen der Sortimentler große Unzufriedenheit hervorriefen. Heute unterscheidet man zwischen einer unerlaubten und einer erlaubten Form des Verfahrens. Erstere nennt man allein noch Ramschhandel; sein Begriff ist da gegeben, wo ein Verleger neue Exemplare der letzten Auflage eines Buches gleichzeitig dem Sortimentler zum Verkauf um den vollen Ladenpreis und einem andern (dem Ramschhändler) weit billiger abgibt unter Freigabe des Verkaufspreises an das Publikum, wobei öfter der Vorwand gebraucht wird, daß es sich bloß um Remittenden handle. Natürlich wird dadurch das Vertrauen des Publikums zur Festigkeit der Bücherpreise erschüttert, und der Sortimentler, welcher sich fest bezogene Exemplare zum Nettopreis auf Lager gelegt hat, kommt zu Schaden. Anders ist die zweite Form zu beurteilen, die man jetzt Restbuchhandel nennt. Sie besteht in dem Verkauf der noch in den Händen der Verleger befindlichen Restbestände älterer Werke und deren Weiterverkauf durch den Erwerber. Dem Restbuchhandel wird fast allgemein Existenzberechtigung zuerkannt. „Er entlastet das Lager des Verlegers von Vorräten und gibt diesem wenigstens einen Teil des darin vergrabenen Kapitals wieder. Er verhilft

dem Autor dazu, daß die in seinem Buch niedergelegten Gedanken doch noch zur Wirksamkeit gelangen. Er gibt weniger Bemittelten Gelegenheit, für verhältnismäßig geringe Beträge Bücher zu erwerben, die ihnen früher unerreichbar waren.¹⁾

Nachdem schon seit 1887 verschiedene Versuche gemacht worden waren, allgemeine Bestimmungen über den Restbuchhandel zu treffen, hat der Börsenverein nach langen und schwierigen Vorberatungen Ostern 1897 eine Restbuchhandels-Ordnung aufgestellt, der man deutlich anmerkt, daß sie ein Ergebnis vielfältiger Kompromisse ist. Das Wesen des Restbuchhandels findet die „Ordnung“ darin, daß er sich mit Ein- und Verkauf von Schriftwerken befaßt, deren Ladenpreis aufgehoben sei. Die Aufhebung kann auch bei Exemplaren der neuesten Auflage erfolgen, wenn sie durch Beschädigung als neu unverkäuflich geworden sind. Sie gilt als vollzogen, sobald der Verleger die Restauflage eines Schriftwerkes zu antiquarischem Vertriebe verkauft hat, endlich für Exemplare veralteter Auflagen. In beiden erstgenannten Fällen ist sie im Börsenblatt bekannt zu machen. „Der Verleger ist nicht berechtigt, Erlaubnis zu erteilen, Schriftwerke seines Verlags unter dem Ladenpreise zu verkaufen, während dieser dem Gesamtbuchhandel gegenüber fortbesteht“; ausgenommen sind aber ältere wissenschaftliche Werke, wenn sie dem Publikum gegenüber ausdrücklich als „antiquarisch“ bezeichnet werden. „Läßt der Verleger in den ersten zwei Jahren nach dem Erscheinen eines Buches eine Aufhebung des Ladenpreises eintreten, oder

1) Franke a. a. O.
Bücher, Zeitschrift.

ergreift er Maßregeln, die einer Aufhebung des Ladenpreises gleichkommen, so ist er verpflichtet, den Sortimentler für die auf dessen Lager nachweislich noch vorrätigen, direkt vom Verleger fest oder bar bezogenen Exemplare zu entschädigen.“

Die unbestimmte und z. T. unklare Fassung dieser „Ordnung“ ließ es zu befriedigenden Zuständen nicht kommen. Man wirft der heutigen Praxis des Restbuchhandels vor, daß dem Publikum gegenüber die Herkunft der Bücher vielfach vertuscht werde; sie würden in sog. Mischkatalogen mit neuen zum Ordinärpreise ausgezeichneten Werken aufgeführt, wobei der Glaube erweckt werde, daß auch letztere billiger seien als anderswo.¹⁾ Die vorgeschriebene Kenntlichmachung der Restbücher werde manchmal unterlassen oder in einer verfänglichen Form bewirkt. Der Börsenverein ist infolgedessen zu einer Neuordnung der Materie geschritten, die sich noch in der Schwebe befindet.

Überhaupt scheint sich in neuerer Zeit, nachdem man früher auf die Entwicklung des „modernen Antiquariats“ große Hoffnungen gesetzt hatte, eine Meinungsänderung zu vollziehen. Nirgends hat sich nämlich die Schwäche des Sortiments so auffallend gezeigt, als an dieser Stelle. Ein Fachmann schreibt mir darüber:

„Vordem beschränkte sich der Absatz des Sortimenters — von den Brotartikeln, wie Schulbüchern u. abgesehen — in der Hauptsache auf den Verkauf des von den Verlegern in ausgiebigster Weise zur Verfügung gestellten Kommissionswarenlagers. Langes Ziel und das Recht, nicht Abgesetztes an den Verlag zurückzuschicken, setzten den Sortimentler in

1) An sich kann den „Mischkatalogen“ die Berechtigung gewiß nicht abgesprochen werden, da sie für die Wissenschaft wertvolle bibliographische Hilfsmittel abgeben.

den Stand, mit geringem Betriebskapital sein Geschäft zu führen und größtenteils die von ihm kontrahierten Schulden an die Verleger erst nach Eingang seiner eigenen Außenstände zu bezahlen. Als nun das moderne Großantiquariat in den Gesichtskreis des Sortimenters trat, mußte derselbe die früher gewohnten Schranken überschreiten; er mußte vor allem auf feste Rechnung laufen, auf sein eigenes Risiko. Die ungewöhnlich billigen Preise, langes Ziel, die Überrebuggabe der Reisenden (letztere waren eine vordem im Buchhandel überhaupt nicht bekannte Erscheinung) taten das ihre, dem Sortimenter für das anscheinend großen Gewinn bringende Geschäft Interesse einzulößen und ihn zu Bestellungen zu veranlassen, die seine Absatzfähigkeit häufig weit überstiegen. Dazu kam, daß nicht allein populäre, sondern auch streng wissenschaftliche Werke, selbst ganze Reihen wissenschaftlicher Zeitschriften (z. B. die Zeitschrift für Handelsrecht, die Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft, die Entscheidungen des Reichs-Oberhandelsgerichts und manche andere) durch das Großantiquariat vertrieben wurden, die vordem in einzelnen Exemplaren zwar gesucht und gut bezahlt waren, durch das an die beschränkte Interessentenzahl aber herantretende Massenangebot bald entwertet wurden.

Neben den vielen gewinnbringenden Verkäufen blieb nun ein von Jahr zu Jahr immer mehr anwachsender Bestand an Ladenhütern zurück; denn trotz der glänzendsten Außenseite und der bestechendsten Titel handelt es sich bei dem modernen Antiquariat doch hauptsächlich um solche Werke, die sich bei ihrem seinerzeitigen Erscheinen als nicht zugkräftig erwiesen hatten.

Der wenig kaufmännisch geschulte Sortimenter legte damit sein Kapital in kurzer Zeit vollkommen fest. Er stellte wohl auch die ihm verbliebenen nicht absatzfähigen Lagerbestände zu hoch in seine Inventur ein, und bei dem immer geringer werdenden Absatz dieser Ladenhüter auf der einen Seite, dem Anwachsen des Lagers auf der anderen Seite und endlich dem Mangel an Betriebsmitteln konnte der Zusammenbruch mancher Firmen nicht aufgehalten werden.

Bei den vielen Beziehungen, welche den Sortimenter mit dem Verlagsbuchhandel verbinden, konnte die Rückwirkung

auch auf diesen nicht ausbleiben; denn jeder Zusammenbruch eines Sortimentes führt zu mehr oder minder schweren Schädigungen des Verlags. Aber auch dadurch erfuhr der Verlag Einbußen, daß die von dem Zusammenbruch der Sortimente erschütterten Großantiquariate ihren Verpflichtungen gegenüber den Verlegern, denen sie große Posten abgekauft hatten, nicht mehr nachkommen konnten.

Geblendet durch einige Erfolge, hatten auch die Großantiquariate aufgekauft, was immer von Angeboten an sie herantrat, und dadurch immense Bücherlager geschaffen, die fast durchgängig aus schwer oder kaum absetzfähigen Werken bestanden. An letztere hatten sich in vielen Fällen Verlagsunternehmungen angeschlossen, da jene Handlungen häufig die Vorräte mit Verlagsrecht erworben und nach Verkauf des Vorhandenen neue Auflagen herausgegeben hatten. Infolge der Festlegung des Kapitals in unverkäuflichen Büchermengen und des Mangels an weiteren Betriebsmitteln traten auch hier, im Zusammenhang mit Verlusten bei Sortimenten u., Konkurse ein.

Wie es scheint, ist die Überzeugung, daß das moderne Großantiquariat sich auf die Dauer nicht als zugkräftig erwiesen hat und erweisen kann, immer mehr zur allgemeinen Ansicht geworden. Die Zahl der Großantiquariate geht, soweit dieselben nicht in Konkurs geraten sind, von Jahr zu Jahr zurück.“

In der Tat hat sich die Zahl der buchhändlerischen Konkurse (oben S. 174) in den Jahren 1900 und 1901 auffallend vermehrt; für 1902 liegt die Statistik noch nicht vor. Aber es geht doch wohl viel zu weit, wenn man schon jetzt dem „modernen Antiquariat“ glaubt das Todesurteil sprechen zu können. Das Adreßbuch für den deutschen Buchhandel zählt für 1903 nicht weniger als 189 Firmen auf, welche Offerten von Restauflagen und Partieartikeln erbitten, darunter 33 in Berlin, 25 in Leipzig, 17 in Wien, je 7 in Hamburg, Frankfurt a. M. und München, 6 in Stuttgart, 5 in Dresden, 4 in Buda-

pest, je 3 in Chemnitz, Gera, Nürnberg, Zürich; die übrigen sind weit zerstreut, z. T. an kleinen Orten; vereinzelt finden sich auch solche im Ausland (Wiga, Petersburg, Amsterdam, Leiden, Oxford, Newyork, Philadelphia). Offenbar ist demnach das Geschäft sehr zersplittert; es beteiligen sich an ihm besonders viele Antiquariate. Ein Teil der Firmen beschränkt sich auf bestimmte Literaturgattungen. Ob das moderne Antiquariat nicht aber der Konzentration fähig wäre und in den Händen einer mit Auswahl verfahrenen großen kapitalkräftigen Spezialunternehmung, ähnlich den Barfortimenten, größere Aussicht auf Erfolg böte, mag dahingestellt bleiben. Freilich würde eine solche Unternehmung ein Sortiment voraussetzen, das die betreffenden Artikel offen und nach kaufmännischen Grundsätzen zu vertreiben bemüht wäre, und einen Verlag, der die Restbestände nicht so lange liegen ließe, bis sie völlig entwertet sind.

XIII.

Bücherpreise.

Es ist eine in wissenschaftlichen Kreisen weit verbreitete Klage, daß die Bücherpreise in Deutschland während des letzten Menschenalters fortgesetzt gestiegen seien und daß ihre derzeitige Höhe diejenige der vergleichbaren französischen und englischen Werke in auffallendem Maße übersteige. Ein strikter Beweis ist bis jetzt weder für die eine noch für die andere Seite dieser Behauptung geliefert worden. Sie stützt sich lediglich auf das Gefühl des *iustum pretium*, das in dieser oder jener Weise beim Käufer angeregt wird, wenn er eine Novitäten-sendung durchmustert. Dieses Gefühl geht aber aus einer Kombination verschiedener Urteilsmomente hervor: Inhalt, Umfang, Ausstattung kommen nebeneinander zur Würdigung. Über die Frage, ob ein Preis hoch oder angemessen oder niedrig sei, werden selten zwei erfahrenere Käufer verschiedener Meinung sein.

Ich bin darum geneigt, der *communis opinio* der deutschen Bücherkäufer nach beiden Richtungen Gewicht beizulegen. Statistische Untersuchungen sind allerdings bis jetzt nicht angestellt worden. Sie sind auch außerordentlich schwer, zumal bei den so verschiedenen Formaten der Bücher; über die Ungleichheit der Ausstattung und des inneren Wertes ließe sich leichter hinwegkommen. Immer-

hin läßt sich das statistische Problem für beschränkte Gebiete der Literatur wohl lösen, vorausgesetzt, daß man die nötige Zeit dafür aufwenden will. Ich will versuchen, dafür einige Andeutungen zu geben.

Am einfachsten liegt die Sache, wenn Werke ungefähr gleichen Formats und gleichen Inhalts in Frage kommen. Vor mir liegen vier größere Lehrbücher der Nationalökonomie, zwei deutsche von A. Wagner und G. Cohn, ein englisches von A. Marshall und ein französisches von P. Cauwès, alle mehrbändig und in ungefähr gleichem Oktavformat. Es kostet der Bogen zu 16 Seiten durchschnittlich

Wagner in den verschiedenen Bänden	33—42	Bfg.
Cohn	" "	" " 29—37 "
Marshall, Band I	26 "
Cauwès, auf das ganze Werk berechnet	23	" "

Dabei ist Marshall in den bekannten englischen Ca-licoband gebunden, während die deutschen Werke broschiert sind. Ferner sechs Grundrisse derselben Disziplin (allgemeiner Teil): vier deutsche von Schmoller, Conrad, Philippovich und Kleinwächter, ein englischer von Marshall (Elements of Economics) und ein französischer von Ch. Gide. Sie kosten:

Schmoller	ungebunden,	482	Seiten,	gr.	8°	Mk.	12.—
Conrad	"	396	"	"	8°	"	8.—
Philippovich	"	407	"	"	8°	"	9.00
Kleinwächter	"	416	"	"	8°	"	8.40
Marshall	gebunden,	416	"	kl.	8°	"	3.50
Gide	ungebunden,	616	"	"	8°	"	4.00

Natürlich sind das ungleiche Größen; aber um wie viel besser ist doch der französische und der englische Student gestellt, der nur ein Drittel bis zur Hälfte so viel für sein erstes Lehrbuch auszugeben braucht, als der

deutsche! Doch schaffen wir vergleichbare Größen. Es ist etwas mühselig, lohnt aber am Ende doch. Wir ermitteln nach dem Durchschnitt einiger Zeilen die Silbenzahl auf jeder Seite und weiterhin im ganzen Buche und berechnen den Preis auf je 10 000 Silben. Es enthalten

die Bücher von	Silben überhaupt	Preis für je 10 000 Silben Pfg.
Schmoller	$24 \times 54 \times 482 = 625\ 000$	19
Conrad	$19 \times 51 \times 396 = 384\ 000$	21
Philippovich	$24 \times 48 \times 407 = 470\ 000$	20
Kleinwächter	$20 \times 40 \times 477 = 381\ 000$	22
Marshall	$17 \times 35 \times 416 = 248\ 000$	14
Gide	$18 \times 37 \times 616 = 410\ 000$	12

Bei der Berechnung ist die Schriftgattung des Haupttextes zu Grunde gelegt worden; kleinere Schriften in Text und Anmerkungen sind unberücksichtigt geblieben. Würden sie mit in Anschlag gebracht, so wären die Durchschnittszahlen für die Grundrisse von Philippovich, Marshall und Gide etwas niedriger ausgefallen. Nehmen wir den Durchschnitt für die deutschen Grundrisse nur auf 20 Pfg. für je 10 000 Silben an, so ergibt sich, daß sie um 43% teurer sind als das englische und um 66% teurer als das französische Buch.

Was sich hier gezeigt hat, gilt auch für einen großen Teil der monographischen wissenschaftlichen Literatur, ja bei dieser z. T. noch in höherem Maße. Ich habe darüber ein umfassendes Material gesammelt, kann aber dasselbe zur Zeit nicht verarbeiten; auch würde die Vorlegung desselben viel mehr Raum erfordern, als mir hier zur Verfügung steht. So mögen nur noch zwei Beispiele angeführt sein, die mir in den jüngsten Tagen aufgestoßen sind. R. Th. v. Inama-Sternegg hat kürzlich eine

Sammlung staatswissenschaftlicher Abhandlungen herausgegeben, 391 Seiten 8°. Im Jahre 1900 hat W. F. Ashley eine ähnliche Sammlung (Surveys historic and economic) 476 Seiten 8° in London erscheinen lassen. Es wird keinem Widerspruch begegnen, wenn ich die beiden Autoren und ihre Bücher einander gleich setze. Beide Bücher kosten gebunden gleich viel, nämlich 9 Mk. Der Bogenpreis beträgt aber für das deutsche Buch 37, für das englische 30 Pfg.; das deutsche wäre darnach 23% teurer als das englische. Der Schriftspiegel ist in beiden fast gleich groß; das deutsche Buch enthält aber bloß 30, das englische 33 Zeilen auf der Seite. Die durchschnittliche Silbenzahl der Zeilen ist in beiden Büchern gleich. Es beträgt darnach der Preis für je 10 000 Silben
für das deutsche Buch 42 Pfg.

„ „ englische „ 28 „

Das deutsche Buch ist um 50% teurer, als das englische, und dabei ist letzteres reich mit Anmerkungen durchsetzt, während das erstere von Anfang bis zu Ende glatten Satz hat.

Wie man sieht, wollen solche Vergleiche, wenn sie Wert haben sollen, mit Vorsicht angestellt sein. Eine Reihe von Schriften über das jetzt so beliebte Thema der Kartelle und Trusts soll uns das weiter lehren. Eine deutsche von Diefmann kostet 43 Pfg. jeder Bogen, eine andere von Grunzel 33 Pfg., eine dritte von Menzel 40 Pfg., zwei amerikanische von Gunton und Ely je 28 Pfg., eine französische von Raffalovich 30 Pfg., eine andere von Et. Martin Saint Léon 11 Pfg. Letztere ist ein hübsches Bändchen in dem bekannten 12° der Franzosen mit gelehrten Anmerkungen — 248 Seiten für

2 Franken, jedenfalls für einen Franzosen ungewöhnlich gründlich. Aber die Schriften sind so nicht vergleichbar; ihr Format ist zu verschieden, und die beiden amerikanischen werden solid gebunden geliefert. Ziehen wir den Preis für den Einband (50 Cts.) ab und wenden die frühere Berechnungsmethode auch hier an. Je 10 000 Silben kosten im Durchschnitt

in der Schrift von:	Pfg.
Biefmann	48
Menzel	40
Strunzel	30
Rassalovich	25
Martin St. Léon	10
Guntton	20
Etz	24

In der zweiten französischen Arbeit scheint der höchste Grad von Wohlfeilheit erreicht zu sein. Aber sie gehört einer Sammlung an, der Bibliothèque d'Économie sociale, die eine Reihe ähnlicher Schriften vereinigt; sie kann darum billiger sein, als selbständig erschienene Monographien. Zum Glück kommt soeben eine deutsche Schrift ähnlichen Charakters heraus: Th. Duimichen, „Die Trusts und die Zukunft der Kulturmenschenheit“. Sie bildet den sechsten Band der „Kulturprobleme der Gegenwart, herausgegeben von Leo Berg“ und kostet einzeln 2 Mk. 50 Pfg., im Abonnement 2 Mk. Der Verfasser hat allerlei Velletristisches geschrieben, wie wir den Buchhändleranzeigen am Schlusse des stattlichen Bandes (234 Seiten kräftigen Papiers) entnehmen, und die Trust-Arbeit ist echte Fabrikware. Dennoch kosten 10 000 Silben des Druckwerks im Abonnement 21, im Einzelverkauf 26 Pfg., also 110 bezw. 160% mehr als die solidere französische Schrift von Martin St. Léon.

Schwieriger als die Frage nach dem Verhältnis der deutschen zu den fremden Bücherpreisen ist die andere Frage zu beantworten, ob der Preis der deutschen Bücher in den letzten Jahrzehnten gestiegen sei. G. Cobns System der Nationalökonomie kostet:

Band	erschienen im Jahre	Umfang Seiten	Preis des Exemplars M.	Preis pro Bogen Pfg.
I	1885	649	12	29
II	1889	804	16	31
III	1898	1080	24	37

Also innerhalb dreizehn Jahren eine Steigerung des Bogenpreises um 28%. Aber derartige Beispiele berechtigen zu keinem allgemeinen Schlusse.¹⁾ Da kommt eine auf breitester Grundlage ausgeführte statistische Feststellung von Dr. Roquette uns zu Hilfe, die auf der III. Jahresversammlung deutscher Bibliothekare vorgelegt wurde.²⁾ Nach dieser betrug:

im Jahre	die Zahl der Verlagsartitel	der Gesamtpreis derselben M.	der Durchschnittspreis einer Druckschrift M.
1870	10 108	33 278	3.29
1880	14 941	65 185	4.36
1890	18 875	86 797	4.60
1900	24 792	105 170	4.24
Zunahme 1870—1890	145 %	216 %	29 %

1) Die Steigerung der Herstellungskosten durch den erhöhten Verbandsstarif der Buchdrucker kann nicht als Grund der im oben angeführten Falle stattgehabten Erhöhung des Bogenpreises geltend gemacht werden. Denn die Satz- und Druckkosten bilden nur einen Teil der Herstellungskosten, bei einem Lehrbuch durchschnittlich wol kaum mehr als ein Drittel. Eine Erhöhung der Setzer- und Druckerlöhne um 10% ergibt auf die Herstellungskosten eines Druckbogens bei einer Auflage von 1000 auf jedes Exemplar noch keinen halben Pfennig.

2) Zentralblatt für Bibliothekswejen XIX (1902), S. 374.

Die Erhöhung des Durchschnittspreises einer Druckschrift zwischen 1870 und 1900 ist darnach evident. Freilich ist damit zu rechnen, daß die Grundsätze der Katalogisierung sich inzwischen geändert haben können. Es ist eine anerkannte Tatsache, daß die Hinrichs'schen Verzeichnisse, auf die diese Zusammenstellungen alle zurückgehen, im Laufe der Zeit immer genauer geworden sind, und da ist es nur natürlich, daß heute relativ mehr kleine Druckschriften Aufnahme finden als vor dreißig Jahren. Die obigen Zahlen würden also hinter dem wirklichen Wachstum des Preises noch etwas zurückbleiben. Der kleine Abfall im Durchschnittspreise zwischen 1890 und 1900 muß auf die gleiche Ursache zurückgehen.

Speziell für die wissenschaftliche Literatur kann nicht übersehen werden, daß die Zahl der als selbständige Verlagswerke erscheinenden kleinen Monographien in beängstigender Weise zugenommen hat. Es gilt dies vor allem für die Staatswissenschaften und die Geschichte, aber auch für die Sprachwissenschaften und die Philosophie dürfte Ähnliches festzustellen sein. Begründet liegt diese Erscheinung in einer falschen Ökonomie des Verlagswesens. Abhandlungen bis zum Umfang von 4 Druckbogen gehören nicht als selbständige Verlagsartikel auf den wissenschaftlichen Büchermarkt, sondern sind in Zeitschriften zu veröffentlichen, wo sie immer bequem erreichbar bleiben; für solche mit einem Umfang von über 4 bis 12 Druckbogen gibt es in allen Disziplinen Sammlungen, deren Hefte einzeln käuflich sind und ihren Autoren eine genügend selbständige literarische Existenz, zugleich aber auch den Arbeiten derselben eine weitere Verbreitung sichern als sie im Einzelverlag erzielt werden könnte. Da Zeit-

schriften und Sammlungen unter Leitung fachkundiger Herausgeber stehen, so ist bei ihnen viel weniger Gefahr als beim Einzelverlag, daß Stilübungen zur Veröffentlichung gelangen, die für die Wissenschaft reiner Ballast sind. So blieben für den Buchverlag nur die Monographien von mehr als 12 Bogen Umfang, d. h. solche, die wirklich bedeutsame Gegenstände behandeln und bei denen der Verleger darum geringere Gefahr läuft, einen Fehlgriß zu begehen.

In den Naturwissenschaften ist es längst üblich, neue Forschungen nur in Zeitschriften und Sammlungsheften zu veröffentlichen; dem Bedürfnis der Spezialisten nach dem gesonderten Besitz einzelner Abhandlungen wird durch reichliche Separatabzüge Genüge geleistet. Das ist für den Autor billiger und besser. Zugleich hat es den wohlthätigen Einfluß, daß die Autoren in Hinsicht des Umfangs sich den Vorschriften der Zeitschriftredaktion fügen müssen, während in Fächern, in welchen die selbständige Veröffentlichung üblich ist, die Darstellung oft unnötige Breite annimmt. Das „Buch“ soll doch einen anständigen Umfang haben. Kein Wunder, daß hierbei die Verleger kopfscheu werden oder Bedingungen stellen, die das Risiko der Veröffentlichung auf den Autor abwälzen.

Freilich haben Verleger, die ihre Stärke in wissenschaftlicher Literatur suchen, behauptet, daß der deutsche Buchverlag, im Vertrauen auf die vorzügliche Organisation unseres Buchhandels, für die Wissenschaft Opfer bringe, wie sie kein anderes Land aufweisen könne. So schreibt der Straßburger Verleger Trübner: „Während in Frankreich der Verlag wissenschaftlicher Werke teilweise nur durch staatliche Subvention aufrecht erhalten werden

kann und die englischen Kollegen über schlechten Geschäftsgang klagen, obgleich sie sich größter Vorsicht befleißigen und alle schwierigen wissenschaftlichen Unternehmungen den zahlreichen gelehrten Gesellschaften und den reichen Universitäten Oxford und Cambridge überlassen, wird in Deutschland nahezu die ganze Produktion wissenschaftlicher Werke und Monographien vom Verlagsbuchhandel übernommen, wobei allerdings, dank dem unverbesserlichen Idealismus, manches stattliche Opfer zu Ehren der deutschen Wissenschaft gebracht wird.“¹⁾ Zum Beweise dieser Behauptung werden aus dem französischen Budget für 1896 die Summen angeführt, welche beim Ministerium des öffentlichen Unterrichts für wissenschaftlich-literarische Zwecke eingestellt waren — im ganzen 836 250 Franken.

Es berührt seltsam, einer solchen Ausführung in der Vorrede eines Katalogs zu begegnen, der eine ganze Reihe von Werken aufweist, die auf Kosten oder mit Unterstützung öffentlicher Körperschaften²⁾ gedruckt sind und der sich durch eine bis dahin unerhörte Höhe der Preise auszeichnet. Allerdings vermag ich den Posten des französischen Unterrichtsbudgets nicht ähnliche aus den Haushaltsplänen des Deutschen Reiches und der Einzelstaaten gegenüberzustellen, weil dort die betreffenden Ausgaben meist mit andern vermischt auftreten.³⁾ Aber

1) Trübners Verlagskatalog, Vorrede, S. VIII.

2) Darunter die elsäß-lothringische Landes- und die Straßburger Stadtverwaltung, das badische Ministerium der Justiz u., die badische historische Kommission, der Architekten- und Ingenieurverein für Elsäß-Lothringen; außerdem begegnen allerlei Universitätschriften, Schulprogramme u. dergl.

3) Freilich ist das auch bei der Aufstellung Trübners der Fall. Bei einer ungefähren Zusammenstellung aus dem Reichs-

wenn jemand den Versuch machen wollte, aus der gesamten wissenschaftlichen Jahresproduktion, die auf dem deutschen Büchermarkte erscheint, alles auszuscheiden, was auf Kosten von Staaten und Städten, gelehrten Gesellschaften und Instituten, historischen Kommissionen, Vereinen, Stiftungen u. dergl. gedruckt worden ist, endlich das, wozu Private mit Zuschüssen, Kostengarantie, Abnahme einer größeren Zahl von Exemplaren u. dergl. beigesteuert haben, so dürfte er bald finden, daß nur ein relativ kleiner Teil der Verlagswerke streng wissenschaftlichen Charakters auf das alleinige Risiko der Verleger erscheint. Von Hand- und Lehrbüchern ist dabei natürlich abgesehen.

Fast alle jene auf öffentliche Kosten hergestellten Schriften werden in Deutschland und Österreich unter der Firma irgend eines Verlegers herausgegeben und durchlaufen die bekannten Zwischenhände, ehe sie an den Bücherkäufer gelangen. Wie wenig dies für ihre Verbreitung vorteilhaft ist, zeigen die Preise der Publikationen, welche von den Gesellschaften der Wissenschaft ausgehen. Um vergleichbare Ziffern¹⁾ zu bieten, werden in folgender Übersicht die in Quartformat erscheinenden Abhandlungen der

haushaltsetat für 1903 hat sich ergeben, daß dort beim Reichsamt des Innern 282 500 Mk. für literarische Zwecke eingestellt sind; dazu kommen die Veröffentlichungen des statistischen Amtes: 149 000 Mk. und des Patentamts 456 000 Mk. Natürlich sind die Ausgaben für wissenschaftlich-literarische Zwecke in den Einzelstaaten noch erheblich höher.

1) Die Zahlen für die deutschen Gesellschaften sind nach Heinrichs' Halbjahreskatalog für 1901 und 1902 berechnet. Die Abhandlungen der kgl. sächsischen Gesellschaft der Wissenschaften lassen sich nicht vergleichen; sie erscheinen in Lexikon-Ottav und kosten pro Bogen von 16 Seiten ungefähr 50 Pfennig.

großen Akademien zusammengestellt. Es kostete der Bogen von je 8 Seiten 4^o in Pfennigen:

Abhandlungen der kgl. preuß. Akademie der Wissenschaften zu Berlin	(45)
philosophische und historische	48
mathematische	41
physikalische	51
Abhandlungen der kgl. Gesellschaft der Wissenschaften zu Göttingen	(59)
philologisch-historische Klasse	56
mathematisch-physikalische Klasse	71
Abhandlungen der kgl. bayerischen Akademie der Wissenschaften (83)	
historische Klasse	29
philosophisch-philologische Klasse	26
mathematisch-physikalische Klasse	43
Denkschriften der kaiserlichen Akademie der Wissenschaften (Wien) (68)	
philosophisch-historische Klasse	46
mathematisch-naturwissenschaftliche Klasse	78
Philosophical Transactions of the Royal Society of London	
Series A: Papers of a mathematical and physical character (vol. 195/6)	48
Institut de France. Comptes rendus hebdomadaires des séances de l'Académie des Sciences im Weltpostverein 8 in Paris	4.7

Darnach sind die Berichte der französischen Akademie bei weitem am billigsten, während diejenigen der deutschsprachigen und der englischen Akademien durchweg erheblich teurer sind. Die Tafeln und Karten, welche den letzteren beigegeben sind, können den großen Preisunterschied noch lange nicht rechtfertigen. Nun bildet die Veröffentlichung wissenschaftlicher Arbeiten das Hauptmittel für die Erfüllung der Zwecke dieser Gesellschaften; es ist klar, daß die oben angegebenen Preise ihre Publikationen kaum über den Preis der Bibliotheken hinausbringen lassen. Die Schriften in Oktavformat („Sitzungsberichte“) sind zwar billiger; da sie aber wegen ihres sehr mannigfachen In-

halts sich kaum zur Anschaffung durch Privatkäufer eignen, so kommen für diese fast nur die Sonderausgaben einzelner Abhandlungen in Betracht. Wenn nun aus den Sitzungsberichten der Berliner Akademie z. B. eine 15 Oktavseiten umfassende Abhandlung von Erich Schmidt 1 M., eine kleine Arbeit Harnacks von 39 Seiten 2 M. kostet, so kommt das fast einem Verbot der Verbreitung gleich. Jene Akademieschriften müßten des gegenseitigen Austausches wegen gedruckt werden, auch wenn kein Blatt verkauft würde; alles was über die Zahl der Tausch-exemplare durch die Presse läuft, kostet nichts weiter als Druck und Papier, d. h. pro Bogen $1\frac{1}{2}$ —2 Pfennige, wenn's hoch kommt. Im Buchhandel wird das Fünzigfache dafür gefordert.

Das gleiche gilt von den zahlreichen offiziellen Denkschriften, Gesetzesvorlagen mit Motiven, statistischen Publikationen, Jahresberichten öffentlicher Körperschaften u. dergl., die ebenfalls in Deutschland dem Buchhandel übergeben werden. Alle diese Schriften müssen aus Gründen des öffentlichen Dienstes gedruckt werden; nur die Überschuß-exemplare kommen in den Handel. Dennoch werden sie zu Preisen vertrieben, die ihre Anschaffung für Private fast unmöglich machen. Allerdings gibt es löbliche Ausnahmen, z. B. beim Statistischen Amte des Deutschen Reichs; aber im allgemeinen sind wir noch sehr weit entfernt von der wohl angewandten Liberalität, die England bei seinen Blaubüchern und die Vereinigten Staaten von Amerika bei ihren zahlreichen Reports beweisen. Letztere werden bekanntlich für Zwecke wissenschaftlicher Benutzung sogar unentgeltlich verabfolgt. Dies allein ist eines gebildeten Volkes würdig. Sind unsere Verfassungen

darauf berechnet, daß jedermann an den öffentlichen Angelegenheiten mit Verständnis teilnehme, so muß man auch jedermann ermöglichen, sich über diese zu unterrichten.

Auf die Preise der übrigen Literaturgattungen haben wir hier nicht Veranlassung einzugehen.¹⁾ Gewiß hat die große Konkurrenz unter den Verlegern in billigen Volksausgaben deutscher und Übersetzungen fremder Klassiker das Menschenmögliche geleistet, und ähnliches gilt auch von manchen Gattungen belehrender Schriften. Allein Frankreich und England sind auf dieser Bahn vorausgegangen. Wenden wir gar den Blick auf die Unterhaltungsliteratur, so stoßen wir wieder auf erhebliche Unterschiede. Während der Normalpreis von Fr. 3.50 für einen Romanband sich längst in Frankreich durchgesetzt hat, zahlt man in Deutschland für einen Band des gleichen Umfangs 4—7 M., also das Doppelte.

Im ganzen wird bezüglich der wissenschaftlichen Literatur festzuhalten sein, daß die Hauptursache ihrer teuren Preise in ihrem geringen Absatz zu suchen ist. Je kleiner die Zahl der Exemplare ist, welche nach den gegebenen Absatzbedingungen mit Aussicht auf Wiedergewinnung der Selbstkosten hergestellt werden kann, um so höher muß der Preis sein. Es soll diese sehr einfache Wahrheit an einem Zahlenbeispiel gezeigt werden, das der Wirklichkeit entnommen ist. Die unmittelbaren Herstellungskosten eines Buches von 29 Bogen 8°, das 1898 in einer Auflage von 800 Exemplaren gedruckt wurde, stellten sich so:

1) Vgl. darüber die Aufsätze von F. Paulsen in der „Nationalzeitung“ 1903, Nr. 280 und 282, sowie die Entgegnung von Dr. Ruprecht in Nr. 338 nebst Paulsens Antwort in Nr. 370.

	Mk.	%
Satz, Druck ¹⁾ , Papier	1717.65	49.5
Umschlag	16.60	0.5
Buchbinder	52.70	1.6
Prospecte	72.90	2.1
Honorar ²⁾	1155.—	33.3
	Zusammen 3014.85	87.0
Zuschlag von 15% für Generalunkosten ³⁾	452.23	13.0
	Insgesamt 3467.07	100.0

Das Buch wurde zu 10 Mk. Ladenpreis mit 25% Rabatt verkauft; der Verleger erhielt also vom Exemplar 7 Mk. 50 Pf., und es mußten 463 Exemplare abgesetzt werden, bis seine Herstellungskosten gedeckt waren. Wäre die Auflage kleiner oder größer hergestellt worden, so würde dies für die Gesamtkosten nur geringe Unterschiede ergeben haben, da, wenn der Satz einmal in der Presse ist, die weiteren Kosten (Druck, Papier, Buchbinderlohn u.) nur 47 Pfennige für jedes Exemplar betragen, also 1.6 Pfennige für den Bogen. Berechnen wir nun, wie sich die Durchschnittskosten des Exemplars bei Auflagen verschiedener Höhe stellen, und nehmen wir der Kürze wegen an, es werde die ganze Auflage bis zum letzten Exemplar abgesetzt, so müssen wir den Ladenpreis, der bei der Gewährung von 25% Rabatt an den Sortimenter zur Kostenbedeckung erforderlich ist, um ein Drittel höher annehmen. Es betragen

1) Die Satz- und Druckkosten allein betragen für den Text 1467.65 Mk., für den Umschlag 6.60 Mk., zusammen 1474.25 Mk., oder 42.5% der gesamten Herstellungskosten.

2) Es sind nur 28% Bogen gerechnet, da $\frac{1}{2}$ Bogen mit Anzeigen bedruckt wurde.

3) Dazu gehören Redaktion, Expedition, Lagermiete, Zinsen, Vertrieb, Reklame u.

bei einer Auflage von Exempl.	die ganzen Herstellungs- kosten Mk.	die durchschn. Herstellungs- kosten für ein Exemplar Mk.	der zur Kostendeckung not- wendige Ladenpreis pro Exemplar Mk.	pro Bogen Pfg.
80	3129	39.11	52.15	180
150	3162	21.08	28.10	97
300	3232	10.77	14.36	49
500	3326	6.65	8.87	31
800	3467	4.33	5.77	20
1000	3561	3.56	4.76	17
1500	3796	2.53	3.37	12
2000	4081	2.04	2.69	9
3000	4501	1.50	2.00	7
5000	5441	1.09	1.45	5
10000	7791	0.78	1.04	3.6

Diese Zahlenreihen werden auch für die Verfasser wissenschaftlicher Schriften sehr lehrreich sein können, indem sie ihnen zeigen, daß Monographien, für die sich außer den zur Anschaffung verpflichteten Bibliotheken nur noch ein halbes oder ganzes Duzend Spezialisten interessiert, nicht Gegenstand selbständigen Privatverlags sein können. Auch wenn in dem hier vorliegenden Beispiel der Autor auf das Honorar verzichtet hätte, so hätte bei einem Absatz von bloß 150 Exemplaren der zur Kostendeckung nötige Preis immer noch 17 Mk. 84 Pfg. betragen müssen. Da aber bei unserer buchhändlerischen Organisation die Auflage mindestens 500 Exemplare betragen muß, um die notwendigen Konditionsfindungen machen zu können, so wäre für jedes der 150 Exemplare ein Preis von 19 Mk. 29 Pfg. anzunehmen gewesen. Daß der Verleger bei so ungünstigen Ausichten auf Absatz Druckzuschuß fordern muß, liegt auf der Hand. Der Autor pfligt dann

vertragsmäßig an dem nach Deckung sämtlicher Kosten sich ergebenden Reinertrag mit der Hälfte beteiligt zu werden. Wenn diese Bestimmung sogar bei solchen Publikationen, die von der Kritik durchaus freundlich aufgenommen werden, nur sehr selten praktische Bedeutung erlangt, so liegt dies in der Regel daran, daß der Verleger bei seiner Preiskalkulation das Sichere dem Unsicheren vorzieht. Er rechnet darauf, daß die Bibliotheken das Buch kaufen müssen und daß der von ihnen zu erzielende Erlös den ihm verbliebenen Kostenanteil deckt. Die Preise, welche sich dabei ergeben, sind aber noch immer so hoch, daß sie prohibitiv auf den Absatz an Privatkäufer wirken. Hätte in unserem Beispiel bei einer Auflage von 500 Exemplaren der Autor einen Zuschuß von 1000 Mk. geleistet, so wären für den Verleger immer noch 1171 Mk. zu decken gewesen. Rechnete letzterer nur auf einen Bibliothekenabsatz von 100 Exemplaren, so hatte er den Preis immer noch auf 15 Mk. 60 Pfg. anzusetzen.

Tatsächlich hat sich in unserem Beispiele der Absatz bei einem Ladenpreise von 10 Mk. so gestaltet: Versandt wurden à condition 568 Exemplare. Verkauft wurden im ersten Jahre 289, im zweiten 34, im dritten und vierten 55 — zusammen 378 Exemplare. Dies ergibt beim Nettopreis von 7 Mk. 50 Pfg. einen Rohertrag für den Verleger von 2835 Mk. Somit blieb ihm am Schlusse des vierten Jahres noch ein Defizit von 632 Mk. Um dieses zu decken, müssen noch etwa 85 Exemplare verkauft werden.

Nehmen wir an, was nicht wahrscheinlich ist, es gelänge noch, alle 800 Exemplare der Auflage abzustößen,

so würde der gesamte Roherlös von 8000 Mk. unter die bei der Produktion und dem Vertrieb beteiligten Personen, bez. Betriebe sich folgendermaßen verteilen:

	Mk.	%
Honorar des Verfassers.....	1155	14.44
Drucker, Papierlieferant, Buchbinder etc.	1860	23.25
Sortimenter (25 % Rabatt).....	2000	25.00
Verleger	2985	37.31

Nun gehen aber von dem Anteil des Verlegers 452 Mk. oder 5.65% für Generalunkosten ab, so daß er nur mit 32.66% am Ertrage beteiligt wäre. Tatsächlich hat er nicht nur keinen Ertrag; es sind nicht einmal seine allgemeinen Betriebskosten gedeckt, und zu den baren Auslagen der Produktion hat er noch 180 Mk. zulegen müssen. Wie aber auch der Ausgang eines solchen Unternehmens sein mag, der prozentuale Anteil des Sortimenters bleibt immer derselbe, mögen auch der Verleger und im Falle der Beteiligung des Autors an den Kosten auch dieser in Verlust geraten.

XIV.

Schlußwort.

Auf den vorstehenden Blättern ist zu zeigen versucht worden, wie sehr durch die Ringbildung im Buchhandel das deutsche Geistesleben berührt wird und in wie hohem Grade die zu Gunsten eines einzelnen Standes ergriffenen Maßnahmen die ganze Nation gefährden. Die mitgetheilten Thatfachen appellieren an das Verständnis aller Gebildeten; die sie begleitenden Gedanken wollen das, was bis jetzt bloß eine Interessenfrage eines eng begrenzten Berufs- und Geschäftskreises war und was sich zu einem guten Teile mit wohlberechneter Heimlichkeit umgab, zur offen erörterten Sache des ganzen Volkes machen. Wo das Gemeinwohl betroffen ist, können Rücksichten nicht genommen werden.

Kein Zweifel, der stehende deutsche Buchhandel ist nicht jene vollkommene Organisation, als welche man uns ihn so lange angepriesen hat. Er erfüllt seine Aufgabe im Wirtschaftsleben unseres Volkes nur ungenügend, und auch dies nicht in der billigsten, sondern in der denkbar teuersten Weise. Er fordert von der Nation Opfer, wie sie der angeblich viel unvollkommenere Buchhandel anderer Kulturländer nicht beansprucht, und er stellt die Geistesarbeit, der er alle seine Erfolge verdankt, schlechter, als daß ein Volk, in dem jeder auf Grund staatlicher An-

ordnung lesen und schreiben lernt, dies länger ertragen könnte. Weitere Opfer können zu Gunsten einer in ihren Grundlagen veralteten, in quietistischer Selbstgenügsamkeit erstarrten Organisation nicht gebracht werden.

Wir stellen kein Reformprogramm auf. Besserungsvorschläge sind aus dem Schoße des deutschen Buchhandels selbst noch in den letzten Jahren genug hervorgegangen; vereinzelt haben sie sich sogar in den Spalten des Börsenblatts ans Licht gewagt; aber jeder derartige Plan erfordert Initiative, freie Bewegung, Energie, und diese Eigenschaften können unter dem Druck des Kartells nicht zur Geltung kommen. So liegt die große Summe von Intelligenz und Tatkraft, die im deutschen Buchhandel vertreten ist, für den Fortschritt gerade des eignen Berufszweiges brach. Sie kann erst wieder zur Geltung kommen, wenn wieder freie Bahn für ihre Entfaltung geschaffen ist. Der Ring, der die gebundenen Kräfte so lange schon umschließt, muß erst gebrochen sein; der Buchhandel muß sich der Mittel, die dem deutschen Handel auf anderen Gebieten zu so hohem Ruhme verholfen haben, erst bewußt werden und frei bedienen können, dann wird er auch aus eigener Kraft die Keime und Ansätze hoffnungreicher Neubildungen, die jetzt der Verkümmerng anheimfallen, zur Entwicklung und Blüte bringen. Wissen wir doch, daß die Zahl derjenigen, welche die seitherige einseitige Interessenpolitik nur mit innerem Widerstreben über sich haben ergehen lassen, eine durchaus nicht unbedeutende ist.

Zunächst kann es sich für uns nur darum handeln, den Widerstand gegen die letzten Maßnahmen des Börsenvereins, die selbst von den durch sie Begünstigten als

ungerechtfertigt anerkannt sind, wachzurufen und zu organisieren.

Es darf nicht ferner geschehen, daß unsere öffentlichen Bibliotheken bei ihren vielfach ungenügenden, nur für das Notwendigste ausreichenden Mitteln in ihrer Leistungsfähigkeit gegenüber denjenigen des Auslandes noch dadurch geschwächt werden, daß sie deutsche Verlagswerke um 10—15 % teurer kaufen müssen, als sie ausländischen Anstalten geliefert werden.¹⁾ Es darf nicht gebuldet werden, daß verschiedene Bibliotheken in der gleichen Stadt ungleich behandelt, daß ihnen notwendige Hilfsmittel für ihre Verwaltung nach Willkür entzogen oder bloß auf Wohlverhalten weiter bewilligt werden.

Es darf nicht geschehen, daß fremde Privatleute, insbesondere die fremdländischen Studierenden unserer Hochschulen ihren Bücherbedarf um 15 % billiger beziehen können als unsere eignen Landesfinder, daß letztere den bedenklichen Verlockungen des Reise- und Ratenbuchhandels ausgesetzt bleiben oder sich für die Befriedigung ihres Bedarfs auf Winkelbuchhandlungen angewiesen sehen, in denen das Geschäft so betrieben wird, als sei die Gewährung von Rabatt eine strafbare Handlung.²⁾

1) Noch vor kurzem hat eine amerikanische Universitätsbibliothek unter deutschen Exportbuchhandlungen für die Lieferung ihres Bedarfs eine Art Submission eröffnet. „Offerten unter 20 %“, hieß es in dem betr. Circular, „werden nicht angenommen.“

2) Solche „billige Leute“ finden sich wohl in jeder größeren Universitätsstadt; der „Schutzoll“ des Sortimentes ist eben zu hoch, als daß er nicht zum Schmuggel verleiten sollte. Markthelfer und anderes Buchhandlungspersonal beteiligen sich an solchen Geschäften, wie die fortwährenden Klagen im Börsenblatt und in Jahresberichten von Buchhändler-Vereinen zeigen.

Es darf nicht ferner geschehen, daß die deutschen Autoren durch die Preisverabredungen des Börsenvereins in doppelter Weise geschädigt werden: als Verfasser von Büchern durch deren Minderabsatz, als Käufer von solchen durch höhere Preise, daß ferner die wissenschaftliche Arbeit durch Erschwerung der Erlangung notwendiger Hilfsmittel gehemmt, daß das geistige Leben der ganzen Nation verkümmert wird.

Es darf nicht geschehen, daß auf dem Wege des Vertrags dem Urheber eines Werkes der Literatur oder der Tonkunst alle die Rechte entzogen werden, die ihm das Gesetz hat zuwenden wollen, daß er auf das Niveau eines Lohnslaven heruntergedrückt werde.

Man hat den Behörden, welche an ihrem eignen literarischen Bedarf mit betroffen sind, die Dinge so dargestellt, als handle es sich um die Erhaltung einer technisch vollendeten, auf der Höhe der modernen Entwicklung stehenden Organisation, um Kräftigung eines selbständigen Mittelstandes, um die Rettung lebensfähiger Existenzen. In Wirklichkeit aber sollen völlig veraltete, den heutigen Bedürfnissen nicht mehr genügende Zustände konserviert werden, über welche die tatsächlich vollzogene Entwicklung bereits zur Tagesordnung übergegangen ist. Auf der einen Seite eine an sich schon ungesunde, durch künstliche Steigerung des Handelsgewinns noch beförderte Vermehrung der Sortimentbuchhandlungen, auf der andern die stetig weitererschreitende Entwicklung des Wanderbuchhandels und des direkten Vertriebs der Verleger, und damit das offene Eingeständnis, daß das Sortiment zur Erfüllung seiner Funktion untauglich geworden ist; in letzterem stark pathologische Erscheinungen, wie Unzufriedenheit

der Gehilfen, eine rasch wachsende Inanspruchnahme der Frauenarbeit, zunehmende Verschuldung, Sinken des durchschnittlichen Bildungsniveaus, Mangel an Regsamkeit und Initiative; im ganzen aber die Tatsache, daß bei unerhört hohem Handelsgewinn das Einkommen der einzelnen ungenügend ist und daß im Buchhandel mehr Kräfte festgehalten und vom ganzen Volke bezahlt werden, als bei einer rationellen Ordnung der Dinge nötig wären.

Daran können die Gewaltmittel des Börsenvereins nichts ändern. Sie muten dem ganzen bücherlaufenden Publikum, den Autoren, den Verlegern Opfer zu, die nicht nur umsonst gebracht sein werden, die im Gegenteil das Übel noch verschlimmern müssen. Als sie begannen, hat es an warnenden Stimmen nicht gefehlt. Damals schon erklärte der Berliner Verleger F. Springer (S. 74), der Versuch müsse unterlassen werden, da er dauernden Erfolg nicht haben könne. „Ein freies, leicht zu betreibendes Gewerbe, ausgeübt von über 6500 Firmen, welche zum großen Teil von der Hand in den Mund leben, läßt sich heute nicht mehr von Genossen und Konkurrenten Gesetze vorschreiben, die im Widerspruch stehen mit dem geschäftlichen Leben der Jetztzeit, der Gewerbefreiheit.“ Man hat auf diese und viele andere Warnungen nicht gehört; man hat den einmal eingeschlagenen Weg immer weiter verfolgt, und heute ist man so weit, daß die vom Vorstande des Börsenvereins ergriffenen Maßnahmen nicht bloß vor dem Publikum, sondern sogar vor den eigenen Standesgenossen geheim gehalten werden¹⁾, daß man offen

1) Sind doch die oben S. 127 mitgeteilten „genehmigten Ausnahmegestimmungen“ für Bibliotheken bis auf den heutigen Tag im Börsenblatt nicht veröffentlicht, und darum den Berliner

zur „Denunziation von Kollegen“ auffordert (S. 118), daß in geheimen Sitzungen Redewendungen erwogen werden (S. 114), die bestimmt sind, den obersten Landesbehörden die materiellen Interessen einer kleinen sozialen Gruppe unter dem Gesichtspunkte des Gesamtwohls erscheinen zu lassen.

Die gegenwärtigen Zustände im deutschen Buchhandel können nur mit denjenigen des ausgehenden Zunftzeitalters, der Zwangs- und Bannrechte verglichen werden. Wie damals der Konsument an den örtlichen Produzenten, so soll heute der Bücherkäufer an den Sortimentler seines Wohnorts gebunden, es soll ihm jede Möglichkeit zum Bezuge von auswärts, zur Erlangung rascherer und billigerer Bedienung abgeschnitten sein. Und wie damals legt sich ein lähmender Druck auf das ganze Erwerbsleben, nur mit dem Unterschiede, daß die ausschließlichen Gewerberechte der Vergangenheit dem einzelnen Betriebsinhaber infolge der Erschwerung des Zugangs zum Gewerbebetrieb eine auskömmliche Existenz zu sichern vermochten, während die Satzungen des Börsenvereins, da sie das Auftreten weiterer Betriebe nicht zu hindern vermögen, immer neue Konkurrenten erstehen lassen, ohne ihnen die Mittel der Konkurrenz (bessere und billigere Versorgung des Publikums) in die Hand zu geben. Alles Vorwärtstreben, alle Tüchtigkeit und Initiative im Buchhandel muß dadurch unterbunden, der ganze Stand auf das Niveau der Mittelmäßigkeit herabgedrückt werden. Gerade die kräftigsten und umsichtigsten Glieder desselben

und Leipziger Buchhandlungen unbekannt, um sie zu verhindern, an die betreffenden Bibliotheken mit erlaubtem Rabatt zu liefern.

— Verleger wie Sortimenten — leiden unter diesen Verhältnissen am meisten.

Wenn sich bis jetzt ein nennenswerter Widerstand von dieser Seite nicht erhoben hat, so ist dies nur zu erklärlich. Bei der geringsten Abweichung von den sog. Satzungen ein peinliches Gerichtsverfahren, im günstigen Falle Verurteilung zur Unterzeichnung eines Verpflichtungsscheines¹⁾, Hinterlegung hoher Kaution zur Sicherung etwaiger Konventionalstrafe, im ungünstigen Falle Sperrung des Bücherbezugs durch die „schwarze Liste“ und damit die Wahl zwischen Unterwerfung oder Vernichtung der Existenz! Die Verleger sind ebenfalls durch Verpflichtungsscheine gebunden; bereits werden sie von den Sortimentern mit dem Boykott bedroht, wenn sie ihnen nicht zu Willen sind; aber sie sind doch viel freier, da sie ihre Zuflucht zum Reisebuchhandel und zur direkten Lieferung an das Publikum nehmen können. Verhehlen aber werden auch sie sich nicht, daß unter der wachsenden Konkurrenz in ihren eigenen Reihen die Abnahme des Bücherabsatzes ihnen eine schwere Bedrohung für die Zukunft schafft.

Die Zustände, welche die einseitige Interessenpolitik des Börsenvereins schon jetzt im deutschen Buchhandel geschaffen hat, spotten aller Beschreibung. In jeder Woche enthält das Börsenblatt eine Reihe von Denunziationen. Hier warnen die Sortimenten einer schwäbischen Stadt die Verleger, auf ein Gesuch ihres Stadtmagistrats um erleichterten Bezug des Bedarfs einer neu gegründeten Volksbibliothek einzugehen, weil dafür Stiftungsmittel zur Verfügung ständen. Dort wird über einen Verleger

1) Vgl. Anhang Nr. 1.

hergezogen, der einer Wohltätigkeitsanstalt mit 50% Rabatt geliefert hat: er soll an sie seine Bücher nur verschenken oder zum Ladenpreis verkaufen dürfen. Wieder ein anderer hat an einen Lehrerverein 200 Exemplare einer Zeitschrift zum Buchhändlerpreis abgegeben, ein Kinderheim begünstigt, Schulbücher nicht hoch genug rabattiert u. s. w. Verbotenes Rabattgeben ist natürlich noch immer vorhanden, man muß sich nur nicht erwischt lassen oder es anfangen wie jener Verleger einer patriotischen Zeitschrift, der öffentlich bekannt macht, es seien ihm von „privater Seite in hochherziger Weise“ 3000 Mk. gespendet worden, mit welchen er Jahresabonnements zu einem um 25% ermäßigten Preise für weniger bemittelte Abonnenten stiften wolle. Unter Umständen hilft es auch, wenn man für Tausende von Werken „aufgeschnittene, aber durchweg gut erhaltene Exemplare“ zu 20—30% ausbietet und versichert, man besitze „von der Mehrzahl der Artikel bedeutende Vorräte“. Und trotz alledem drängen die Heißsporne des Börsenvereins zu weiterem „Vorgehen gegen das Publikum“. Bereits spricht man davon, daß die Berechnung des Franken zu einer Mark und des Schilling zu 1 Mk. 20 Pfg. für den Bezug französischer und englischer Werke im ganzen deutschen Buchhandel obligatorisch gemacht werden soll. Das „Hinauffchleudern“ ist, wie wir wissen, offiziell empfohlen.

Es kennzeichnet die ganze Rückständigkeit dieser Zustände, daß in derselben Zeit, wo der Buchhandel den Kundenrabatt abschaffen will, der übrige Kleinhandel Vereine gründet, um das Rabattsystem einzuführen. Und nicht minder seltsam berührt es, wenn eine Körperschaft, die vor zwei Menschenaltern einen ruhmvollen Kampf

gegen die Censur geführt hat, heute selber mit den Mitteln der Censur und der „Sekretierung“ arbeitet.

Ein solches System zu schützen, liegt für die deutschen Staaten, deren Finanzen unmittelbar durch die schon getroffenen und noch geplanten Maßnahmen berührt werden, keine Veranlassung vor; im Gegenteil verlangen gewichtige Gründe der allgemeinen Wohlfahrt, daß sie ihm entgegengetreten, daß sie die von einer Interessentengruppe über die Volksbildung, den Jugendunterricht, die Wissenschaft verhängte Besteuerung, die Unterdrückung des freien Verkehrs, die Ausbeutung der geistigen Arbeit bekämpfen. Für sie gelten noch heute die Grundsätze der alten sächsischen Herzöge, die da meinten, daß, wer „die Leute mit übermäßiger Lage und unchristlichem Wucher beim Verkauf der Bücher übersetzt“, keine Rücksicht verdient und daß „die Autoren wegen ihrer Mühe und angewandten Fleißes Rekompensation haben müssen“. Der staatlich garantierte Schutz des Verlagsrechts hat zur Voraussetzung, daß der Stand, dem ein solches Ausnahmerecht bewilligt ist, sich seiner Pflichten gegen die soziale Gemeinschaft bewußt bleibe.

Der Schutzverein, welcher von den akademischen Lehrern der deutschen Hochschulen begründet worden ist, wird es sich zur Aufgabe machen, den Widerstand der ganzen gebildeten Bevölkerung gegen die in dieser Schrift geschilderten Mißstände wachzurufen, was gesund ist, am deutschen Buchhandel zu pflegen und zu fördern, was krank und überlebt und schädlich ist, nicht ferner zu stützen und konservieren zu helfen. Die Kampfstellung, in die er durch die seitherigen Vorgänge gedrängt ist, hofft er nur vorübergehend einnehmen zu müssen, scheut aber auch

vor dem Gedanken nicht zurück, Gewalt mit Gewalt vertreiben zu müssen. Was er zunächst verlangt und verlangen muß, ist nichts weiter, als daß die Grundsätze des freien Handels und Wettbewerbs, von denen unsere ganze Wirtschaftsorganisation beherrscht wird, auch für den Buchhandel wieder zur Anerkennung und Geltung gelangen, damit eine Ausstoßung parasitischer Zwischenglieder des Verkehrs und die wirtschaftlichste Gestaltung in Bücherproduktion und Vertrieb Platz greifen können.

Der Verein wird zunächst, so viel als ihm möglich, den wissenschaftlichen Bücherbedarf zu konzentrieren suchen. Er rechnet darauf, bei den Verlegern Verständnis für seine Bestrebungen zu finden, die auf Stärkung der Kaufkraft, Verbilligung des literarischen Warenverkehrs, Erhöhung des Absatzes wissenschaftlicher Werke gerichtet sind. Der Verlag in seiner privatwirtschaftlichen Organisation wird noch auf lange Zeit hinaus nicht zu entbehren sein. Soll er aber seine hohe Aufgabe zum Besten der Wissenschaft erfüllen, so müssen unlautere Geschäftspraktiken, wie sie in den oben mitgeteilten Verlagsverträgen zu Tage treten, unmöglich gemacht, es muß das Verhältnis zwischen Verfassern und Verlegern auf Grund einer gerechten Ausgleichung der beiderseitigen Interessen geregelt werden. Die Auskunftsstelle, welche der Verein für seine Mitglieder errichtet hat, wird in erster Linie diesem Zwecke dienen.

Die Ausführungen dieser Schrift werden hoffentlich gezeigt haben, daß die Schwierigkeiten des wissenschaftlichen Buchverlags in den Kreisen des Vereins volle Würdigung finden. Unzufriedene Autoren, die sich von jedem Verleger übervorteilt glauben und nur auf

deren Seite die Schuld ihrer literarischen Mißerfolge suchen, werden an unserem Vereine keine Stütze finden. Vielmehr wird derselbe der Anregung, welche auch die wissenschaftliche Bücherproduktion einer von idealen Gesichtspunkten und innerer Anteilnahme getragenen Verlegertätigkeit verdankt, ebenso eingedenk bleiben, wie des befruchtenden Einflusses eines verständnisvollen Zusammenwirkens von Autoren und Verlegern.

Freilich können und dürfen wir gegen die Schäden einer kapitalistisch organisierten fabrikmäßigen Bücherproduktion nicht blind sein. Das Überwuchern einer feichten, der Oberflächlichkeit oder gar dem groben Sinnenfingel dienenden Schriftstellerei, das Auftreten von ganzen Verlagsunternehmungen, die sich auf Produkte dieser Gattung spezialisieren, kann uns als Lehrer der Jugend am wenigsten gleichgültig lassen. Wir rufen nicht den Staat gegen diese Auswüchse zu Hilfe; wir wollen auch nicht den freien Schulbücherverlag trotz seiner Mängel durch den Staatsverlag ersetzt sehen — das hieße das Streben nach Verbesserung der Unterrichtsmethoden unterbinden —; wohl aber werden wir darnach zu trachten haben, die literarische Kritik von einseitigen Geschäftsinteressen loszulösen und den Verlag wissenschaftlicher Zeitschriften auf fachgenossenschaftliche Grundlage zu stellen. Im übrigen halten wir die völlige Freiheit des Buchverlags für die beste Schutzwehr der freien Wissenschaft und für das Palladium eines gesunden nationalen Geisteslebens.

Die Bestrebungen der Verleger auf Anbahnung direkten Verkehrs mit den Buchkonsumenten werden wir nach Kräften zu fördern suchen. Nur wird der Verlag

es aufgeben müssen, zu erwarten, daß diese Bestrebungen Erfolg haben können, wenn er dem Publikum seine Artikel unter denselben Bedingungen anbietet, wie sie dem Sortimentsbezug eigen sind. Die Zwischengewinne des Kleinhandels müssen wegfallen, wo dessen Dienste überhaupt nicht in Anspruch genommen werden. Schon heute übernimmt der Verleger die Kosten der Verbreitung seiner Verlagswerke durch Übersendung von Prospekten, Inhaltsverzeichnissen, Abdrücken von Rezensionen u. dgl.; wage er den weiteren Schritt, den so viele Produzenten von Gebrauchsgegenständen des täglichen Lebens längst getan haben, seine Verlagswerke „zu Fabrikpreisen“ dem Publikum anzutragen; des Erfolges kann er sicher sein.

Als in den ersten siebenziger Jahren der Gedanke einer Buchpost in Deutschland auftauchte, die den direkten Bücherbezug durch die Post auf ähnlicher Grundlage regeln sollte, wie es der Zeitungsbezug ist, da wurde ihm aus den Kreisen des Buchhandels eine erbitterte Bekämpfung zu teil.¹⁾ Inzwischen hat die Schweiz die Idee in der Weise verwirklicht, daß Bücher zum gewöhnlichen Drucksachenporto zur Ansicht verschickt werden können und, wenn sie innerhalb vier Tagen an die Post zurückgegeben werden, tagfrei an den Absender zurückbefördert werden.²⁾ Wenn von dieser Einrichtung kein größerer Gebrauch gemacht wird, so ist dies allein dem Umstande zuzuschreiben, daß die Verleger bei ihren Sendungen sich

1) Magazin für den deutschen Buchhandel 1874, S. 73 ff., 183, 174. Es sollte durch die Post jedes Buch ohne Portozuschlag bezogen werden können, wodurch natürlich das Sortiment ausgeschaltet worden wäre. — Über den Postbuchhandel in Chile vgl. Luchhardt, Wie es im Buchhandel aussieht, Heft 2, S. 37.

2) Vgl. D. Sieblitz, Die Post im Auslande, S. 101 f.

an den Ladenpreis binden und damit dem Publikum die Veranlassung nehmen, den direkten Bezug zu bevorzugen.

Darin werden alle einsichtigen Verleger mit den Autoren einig sein, daß die Höhe des Sortimenterrabatts den Absatz erschweren muß, da er die Bücher unverhältnismäßig verteuert, und daß bei der schon vorhandenen Konzentration einerseits des wissenschaftlichen Bücherbedarfs, anderseits des wissenschaftlichen Fachverlags einem direkten Verkehr zwischen Produzenten und Konsumenten sachliche Schwierigkeiten nicht entgegenstehen. Gelingt es durch ihn den Absatz zu heben, dann wird nicht nur die Zahl der fehlgeschlagenen Unternehmungen sich vermindern, es wird auch eine weitere Herabdrückung der Produktionskosten durch erhöhte Auflagen ermöglicht und damit eine Anregung der wissenschaftlich-literarischen Tätigkeit angebahnt werden, die beiden Teilen zu gute kommt.

Daß von den Versandverlegern der Vertrieb schwerer wissenschaftlicher Werke auch in Zukunft kaum etwas erwarten darf, unterliegt wohl keinem Zweifel. Denn sie vertreiben nur Kompendien und Werke, die ohnehin „gangbar“ sind. Ebenso ist ein weiteres Eindringen des Reisebuchhandels in dieses Gebiet gewiß nicht zu wünschen: er ist, von allem anderen abgesehen, zu teuer. So bleibt nur der direkte Verkehr, den der Verlag bereits aus eigener innerer Nötigung begonnen hat und für den schon unter den jetzigen postalischen Einrichtungen genügend Spielraum vorhanden ist, vorausgesetzt, daß er auf die einzig mögliche kaufmännische Grundlage gestellt wird.

Der Verein, in dessen Auftrage diese Schrift verfaßt ist, will mit ihrer Herausgabe bekunden, daß die deutsche

Wissenschaft das Recht für sich in Anspruch nimmt, in Fragen des Vertriebs ihrer Schriftwerke mitzusprechen. Seine Satzungen sind am Schlusse dieser Schrift abgedruckt. Sie wenden sich an alle diejenigen im deutschen Volke, welche höherer Bildung theilhaftig geworden sind, mit der Einladung, beizutreten und mitzuwirken an der Verfolgung der Ziele, welche er sich gesteckt hat. Möge dieses Büchlein auch dem deutschen Buchhandel zeigen, wie ernst es der Verein mit seinen Aufgaben nimmt und wie sehr ihm daran gelegen ist, auf den Grund der Dinge zu bringen, sie zu sehen, wie sie sind, nicht wie scheinen!



Anhang.

I.

Verpflichtungsscheinformular des Börsenvereins.

Hierdurch verpflichte ich mich gegenüber dem Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

1. jedes öffentliche Anbieten von Rabatt an das Publikum in ziffermäßiger oder unbestimmter Form zu unterlassen;
2. bei Verkäufen an das Publikum innerhalb Deutschlands, Österreichs und der Schweiz die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise einzuhalten, sofern nicht von den anerkannten Orts- und Kreisvereinen mit Genehmigung des Vorstandes des Börsenvereins besondere Verkaufsnormen für ihr Gebiet festgestellt sind;
3. gegen den Willen des Verlegers den Verlag desselben an solche Buchhändler und Wiederverkäufer, welche von der Benutzung der Einrichtungen und Anstalten des Börsenvereins ausgeschlossen sind, nicht zu liefern, auch nicht die Lieferung zu vermitteln.

(§ 3, Ziffer 4, 5 und 6 der Satzungen.)

Für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen diese Verpflichtung unterwerfe ich mich zu Gunsten des Unterstützungsvereins Deutscher Buchhändler und Buchhandlungsgehilfen in Berlin einer Konventionalstrafe von Mark.

Zur Sicherstellung dieser Konventionalstrafe hinterlege ich hiermit bei der Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig Mark in

Ich unterwerfe mich ausdrücklich der Bestimmung, daß die Konventionalstrafe von Mark als verwirkt angesehen und der Vorstand des Börsenvereins berechtigt sein soll, die zur Sicherstellung der Konventionalstrafe hinterlegte Kaution sofort zur Deckung der Konventionalstrafe zu verwenden, wenn der Vorstand des Börsenvereins eine Zuwiderhandlung gegen diese Ver-

pflichtung als erwiesen angesehen haben und mir hiervon Eröffnung gemacht haben wird.

....., den

II.

Geschäftscircular einer Berliner Notenbuchhandlung.

Sehr geehrter Herr!

Gestatten Sie mir, Ihre Aufmerksamkeit auf meine Geschäftseinrichtungen zu lenken, von denen, wie in den weitesten Kreisen des Bücher kaufenden Publikums, besonders auch seitens der Studierenden aller deutschen Universitäten und der deutschen Lehrerschaft seit Jahren vielfach Gebrauch gemacht wird.

Um die Anschaffung einzelner umfangreicher Werke, sowie die Befriedigung eines größeren Bücherbedarfes zu erleichtern, liefere ich Lehrbücher, sowie alle sonstigen Gegenstände des Buchhandels, und zwar, wenn nichts anderes vereinbart, neu und in den neuesten Auflagen gegen niedrig bemessene monatliche oder vierteljährliche Ratenzahlungen.

Die Lieferung erfolgt postfrei in der Regel innerhalb 8 Tagen nach der Bestellung, in eiligen Fällen, soweit als möglich, umgehend.

Bei allen Bestellungen über 10 Mark wird das Zusendungsporto von der Buchhandlung getragen, während es bei geringeren Beträgen dem Besteller ganz oder teilweise angerechnet wird.

In Ansaß kommen die buchhändlerischen Ladenpreise. Die Rechnungsbeträge können in monatlichen oder vierteljährlichen Raten nach der Norm getilgt werden, daß die Rechnungen innerhalb 25 Monaten ausgeglichen werden. Demnach sind beispielsweise zu zahlen auf Rechnungsbeträge

bis 75 Ml. Monatsraten von 3 Ml.

von 76 „ 100 „ „ „ „ 4 „
„ 226 „ 250 „ „ „ „ 10 „

oder entsprechende Quartalsraten.

Geringere Raten als 3 Mark sind unzulässig. — Rabatt kann bei Ratenzahlungen nicht gewährt werden.

In Fällen, wo diese Zahlungsform nicht beliebt wird, finden angemessene Vorschläge bereitwillige Berücksichtigung.

Der Besteller muß volljährig, Angehöriger des Deutschen

Reiches und natürlich in der Lage sein, die betreffenden Verpflichtungen zu erfüllen. An Minderjährige kann bei besonderer schriftlicher Genehmigung des Vaters oder des Vormundes geliefert werden.

Die Aufträge werden mittels des angelegenen Formulars erteilt, welches auszufüllen und eigenhändig zu unterzeichnen, sowie mit den vorgeschriebenen Angaben zu versehen ist.

Außer dem Sortimentbetriebe, d. i. dem Verlaufe von neuen Büchern aller Wissenschaften und Sprachen, pflege ich auch antiquarische Lieferung und Beschaffung und demgemäß natürlich auch den Ankauf gebrauchter Bücher. Hierbei bewillige ich in den von den geschäftlichen Verhältnissen gegebenen Grenzen höchste Preise.

Daß Sie sich mit vollem Vertrauen an mich wenden können, ergibt sich aus dem langjährigen Bestehen meiner Firma, wie aus dem guten Rufe, den sie sich durch die sorgsamste und rechtschaffenste Geschäftsführung erworben hat.

Der dazu gehörige Verpflichtungsschein lautet:

Der Unterzeichnete bestellt hiermit bei der Buchhandlung von in Berlin die folgenden, für seine Studienzwecke erforderlichen Bücher:

.....
.....
.....

wünscht die Zusendung postfrei im Monat und verpflichtet sich dagegen vom ab monatlich Mk. zu zahlen, wobei als Erfüllungsort der Zahlungsverbindlichkeit Berlin anerkannt wird.

Nichteinhaltung der Zahlungstermine während dreier Monate hebt die Vergünstigung der Ratenzahlung auf, so daß der Restbetrag sofort fällig wird.

....., den 190.. Unterschrift u. Wohnungsadresse:
Geburtsort:
Heimatsort:
Geburtsjahr u. Tag:

III.

Circular einer Berliner Mietbücherei.

P. P.

In unserer Juristischen Mietbücherei sind mietweise — der Band für den Monat 50 Pfennige — sämtliche zum Studium

wie für die Praxis nötigen Bücher (die Literatur des B. O. B. in mindestens 40facher Anzahl) zu haben.

Besonders empfehlen wir unsere Mietbücherei auch für die schriftlichen Examens-Arbeiten.

Die hierzu erforderliche Literatur an Zeitschriften, Monographien, Dissertationen*), Lehrbüchern, Quellenwerken u. s. w. wird von uns schnellstens und in größter Vollständigkeit mietweise geliefert.

Zur geneigten Beachtung: Bei Bestellungen von Bänden aus Zeitschriften oder anderen mehrbändigen Werken empfehlen wir, den betr. Aufsatz, Paragraph u. zu bezeichnen; auf alle Fälle ist zum Zwecke einer sicheren und schnellen Erledigung der Aufträge die wörtliche Angabe des Themas dringend anzuraten.

Die Bedingungen sind:

1. Es ist ein Pfand zu hinterlegen, und zwar für 5 Bände oder weniger 10 Mark, für mehr Bände 20 Mark. (Sollten die Mietgebühren das Pfand erheblich übersteigen, behalten wir uns eine Erhöhung vor.) Wo das Pfand dem Auftrage nicht beigefügt wird, senden wir die Bücher unter Nachnahme der betr. Summe ab.
2. Die Mietgebühr beträgt für die Dauer eines Monats (von Datum zu Datum gerechnet) oder auf kürzere Zeit für jeden Band 50 Pfennige.
3. Die Mietzeit ist unbeschränkt; doch steht es uns frei, vermietete Bücher zurückzuverlangen, sofern dies besondere Umstände erfordern; in diesem Falle ist für den laufenden Monat keine Mietgebühr zu entrichten.
4. Versand nach jedem Orte des Deutschen Reiches auf Kosten und Gefahr des Mieters, der zur portofreien Rücksendung, auch hier am Platze, verpflichtet ist.
5. Mietweise entnommene Bücher können ohne unsere Zustimmung nicht käuflich behalten werden.
6. Die Abrechnung geschieht sofort nach Rückgabe sämtlicher entliehenen Bände; wir geben dabei etwaigen Überschuß zurück und erwarten andererseits sofortige Nachzahlung, falls die Summe der Gebühren das Pfand übersteigt.
7. Erfüllungsort ist Berlin.

*) Wir erhalten diese stets sofort nach Drucklegung, lange bevor sie in irgend einem Verzeichnisse zu finden sind.

IV.

Satzungen des Akademischen Schutzvereins.

§ 1. Zweck.

Der Verein will im Interesse der Wissenschaft, ihrer Arbeiter und des Publikums auf den Verlag, Vertrieb und Absatz der wissenschaftlichen Literatur einwirken, um der Verteuerung der Schriftwerke zu steuern, den Absatz zu fördern und die Autoren gegen wirtschaftliche Übermacht beim Abschluß der Verlagsverträge zu schützen.

Zu diesem Zwecke wird der Verein seinen Mitgliedern mit Rat und Auskunft dienen, die öffentliche Meinung aufzuklären suchen, den Zusammenschluß aller Mitinteressenten fördern, auf eine rationelle Gestaltung des Buchvertriebes hinwirken und Einrichtungen ins Leben rufen, welche der literarischen wissenschaftlichen Produktion die größtmögliche Verbreitung zu sichern im Stande sind.

§ 2. Der Gesamtverein.

Der Gesamtverein erstreckt sich über Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Er hat seinen Sitz in Leipzig.

Er gliedert sich in Zweigvereine, die an den Orten der Hochschulen ihren Sitz haben.

Jedes Vereinsmitglied muß sich einem Zweigvereine anschließen.

§ 3. Mitgliedschaft.

Mitglied des Vereins kann jeder akademisch Gebildete werden. Er wird es durch die Erklärung seines Beitritts zu einem Zweigverein und die Zahlung des satzungsmäßigen Beitrags.

Anstalten, insbesondere Bibliotheken, können dem Vereine beitreten.

Das Mitglied zahlt vorbehaltlich der etwaigen vom Zweigvereine beschlossenen Zuschläge (§ 6) einen Jahresbeitrag von 3 Mk., von welchen 2 Mk. in die Kasse des Gesamtvereins fließen, 1 Mk. dem Zweigverein verbleibt.

Der Austritt erfolgt durch Erklärung an den Vorstand des Zweigvereins, welchem das Mitglied angehört. Er kann nur mit dem Schluß des Geschäftsjahres geschehen.

§ 4. Vorstand und geschäftsführender Ausschuß des Gesamtvereins.

Der Vorstand des Gesamtvereins wird durch die Vorsitzenden der Zweigvereine oder deren Vertreter und 4 weitere, in Leipzig

wohnhafte, von der Hauptversammlung (§ 5) nach Vorschlag des Leipziger Zweigvereins auf 3 Jahre gewählte Mitglieder gebildet. Wiederwahl ist zulässig.

Dem Vorstand liegt die Geschäftsführung in allen gemeinschaftlichen Angelegenheiten ob. Er verfügt über die Mittel des Gesamtvereins, erstattet der Hauptversammlung Bericht über seine Tätigkeit und legt ihr Rechnung. Der Vorsitzende des Vorstandes ist der Vorsitzende des Leipziger Zweigvereins. Der Vorstand wählt aus den in Leipzig wohnhaften Mitgliedern den stellvertretenden Vorsitzenden, den Schriftführer und dessen Vertreter, sowie den Schatzmeister.

Der geschäftsführende Ausschuß besteht aus den 5 Vorstandsbeamten, d. h. dem Vorsitzenden, dem stellvertretenden Vorsitzenden, dem Schriftführer, dessen Vertreter und dem Schatzmeister. Der geschäftsführende Ausschuß hat in Vertretung des Vorstandes und unter dessen Kontrolle nach Maßgabe einer ihm von diesem erteilten Instruktion die sämtlichen laufenden Geschäfte zu erledigen.

Der Vorstand gibt sich eine Geschäftsordnung.

§ 5. Die Hauptversammlung.

Die Hauptversammlung tritt mindestens alle 3 Jahre an dem vom Vorstand bestimmten Orte und zu der von diesem gewählten Zeit zusammen. Die Zweigvereine entsenden zu ihr stimmführende Delegierte. Der Zweigverein hat für je 50 Mitglieder eine Stimme. Jedes angefangene Fünfzig berechtigt zu einer Stimme. Zur Teilnahme an der Hauptversammlung, zum Wort in derselben sind alle Mitglieder befugt. Die Abstimmung erfolgt durch einfache Mehrheit der gemäß obiger Vorschrift in der Hauptversammlung vertretenen Stimmen.

Die Hauptversammlung wird durch den Vorstand einberufen; sie muß auf Antrag eines Zweigvereins einberufen werden. Die Einberufung geschieht durch Zuschriften an die Zweigvereine, welche ihrerseits für die Kundmachung Sorge tragen. Sie muß spätestens sechs Wochen vor dem Zusammentritt unter Mitteilung der Tagesordnung erfolgen. Anträge von Mitgliedern müssen spätestens drei Wochen vor dem Zusammentritt bei dem Vorstand eingehen, um nachträglich in der Tagesordnung Aufnahme zu finden. Sie gelangen zur Diskussion und Abstimmung nur, wenn ein Delegierter sie sich aneignet.

Die Hauptversammlung vollzieht die ihr obliegenden Wahlen mit relativer Mehrheit. Sie wählt die oben (§ 4) genannten vier

Leipziger Vorstandsmitglieder und zwei Rechnungsprüfer, sie erteilt dem Vorstande Decharge, sie beschließt mit einer Mehrheit von $\frac{2}{3}$ der anwesenden Stimmen Änderungen dieser Satzungen, sie verhandelt und beschließt über die vom Vorstand oder von anderer Seite an sie gebrachten Anträge.

§ 6. Zweigvereine.

An dem Orte jeder Hochschule wird ein Zweigverein gebildet. Befinden sich Universität und technische Hochschule an demselben Ort, so ist die Bildung zweier Zweigvereine offen gelassen.

Der Zweigverein gibt sich selbst seine Verfassung und Geschäftsordnung, soweit nicht diese Satzungen solche vorschreiben. Den Vorsitz des Zweigvereins und seine Vertretung nach außen hat, falls er Mitglied des Zweigvereins und zur Übernahme des Amtes bereit ist, der jeweilige Rektor der betreffenden Hochschule, andernfalls ein vom Zweigverein für die Amtsdauer des Rektors gewählter Vorsitzender. Stellvertretender Vorsitzender ist ein vom Zweigverein gewählter Vertrauensmann, dem der Verkehr mit dem geschäftsführenden Ausschuss obliegt. Die Bestimmung über die Dauer seines Amtes bleibt dem Zweigverein überlassen.

Der Zweigverein verfügt frei über die in seine Kasse fließenden Mitgliederbeiträge. Er kann je nach Bedürfnis Zuschläge zu dem Mitgliederbeitrag beschließen.

§ 7. Auflösung des Vereins.

Die Auflösung des Vereins erfolgt durch Beschluß der Hauptversammlung mit der Mehrheit von zwei Dritteln aller den Zweigvereinen zustehenden Stimmen. Im Falle der Auflösung fällt das Vermögen der Zweigvereine an von ihnen zu bestimmende Anstalten, das des Gesamtvereins an die Zweigvereine nach Verhältnis ihrer Mitgliederzahl.

Mitteilung.

Der Beitritt zum Akademischen Schutzverein kann jederzeit durch einfache Anzeige an das Rektorat einer deutschen Universität oder Technischen Hochschule unter Einsendung des ersten Jahresbeitrags von 8 M. erfolgen.

②

o

Wissenschaft und Buchhandel.

Zur Abwehr.

~~~~~

⊞ Denkschrift ⊞

der Deutschen Verlegerkammer unter Mitwirkung ihres  
derzeitigen Vorsitzenden, Dr. Gustav Fischer in Jena

bearbeitet von

**Dr. Karl Trübner,**  
Straßburg i. E.



Jena  
Verlag von Gustav Fischer  
1903.

**Was werden wir nun sprechen?  
Die Wahrheit!**

**Zauberflöte I. Akt, 25. Auftritt.**

## Inhalt.

---

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| Einleitung . . . . .                                                    | 1   |
| Das Buch als Ware . . . . .                                             | 5   |
| Der Buchhandel und seine Organisation . . . . .                         | 9   |
| Ladenpreis, Buchhändler Rabatt, Kundenrabatt . . . . .                  | 32  |
| Bücherkäufer, Autoren und Verleger . . . . .                            | 61  |
| Der deutsche Buchhandel im Vergleich mit dem des<br>Auslandes . . . . . | 66  |
| Der heutige Verlagsbuchhandel Deutschlands . . . . .                    | 77  |
| Bücherpreise . . . . .                                                  | 89  |
| Schlufwort . . . . .                                                    | 112 |
| Anhang . . . . .                                                        | 120 |



## Einleitung.

Wissenschaft und Buchhandel sind untrennbare Begriffe — wenigstens bei uns in Deutschland. Was die gelehrte Forschung an Geisteschätzen zutage fördert, soll der Buchhändler in die literarische Münze, das Buch, prägen und in Umlauf setzen. In dem Maße, wie er der Aufgabe gerecht wird, bei dieser geschäftlichen Funktion die Interessen der Wissenschaft wie des einzelnen Gelehrten zu fördern, werden sich die Beziehungen zwischen Buchhandel und Wissenschaft mehr oder weniger zufriedenstellend gestalten. Man kann es hoffentlich nicht als Selbsttäuschung oder gar Selbstüberhebung auslegen, wenn der deutsche Verlagsbuchhandel bisher der Meinung war, diese Beziehungen seien die denkbar vertrauensvollsten. Und es soll gleich hinzugefügt werden, daß er für alle Zukunft dieses unbedingte Vertrauen als den Lebensnerv seiner Tätigkeit und Existenz betrachtet.

Ist hier nun plötzlich etwas anders geworden, das eine veränderte Stellungnahme der Gelehrten zum Verlagsbuchhandel rechtfertigte? Wir können dies nicht zugeben. Wenn kürzlich auf Antrag des deutschen Sortiments im Börsenverein der deutschen Buchhändler eine Einschränkung des Kundenrabatts beschlossen worden ist, so besteht gerade der Zweck dieser Maßregel darin, die Dr-



ganisation des deutschen Buchhandels zu erhalten und seine Leistungsfähigkeit möglichst zu erhöhen. Gleichwohl hat man in einzelnen akademischen Kreisen diesen Beschluß als eine Benachteiligung empfunden. Die ersten Bedenken hat Professor Friedrich Paulsen in der Nationalzeitung ausgesprochen. Sie sind im Tone größten Wohlwollens für den deutschen Buchhandel gehalten und gaben der Hoffnung Raum, daß durch Aufklärung eine Verständigung mit diesem hochstehenden Gelehrten und gerecht denkenden Mann leicht zu erzielen sei. Diesen Artikeln folgte die Denkschrift, die kurz darauf Professor Bücher unter dem Titel „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“ in Namen des akademischen Schutzvereins (Verlag von B. G. Teubner in Leipzig) hat erscheinen lassen. Sie enthält einzelne Wahrheiten, an denen wir nicht leichten Sinnes vorbeigehen wollen, und manche historische und statistische Nachweise, die uns Männer der Praxis zu Dank verpflichten müssen. Aber es ist doch eine „Streitschrift“, wie schon Paulsen gesagt hat (Deutsche Literaturzeitung 1903 Nr. 32), die zu scharfem Kampfe gegen uns aufruft, die alles Wesentliche im heutigen deutschen Buchhandel verkehrt findet und — verkehrt finden muß, weil sie den Untergrund festzurammen hat für die Errichtung eines „akademischen Schutzvereins“, einer gegen den Buchhandel gerichteten Liga, der bei ruhigerer und gerechterer Auffassung die Daseinsberechtigung abgesprochen werden müßte. Schon im Eingang (S. 2) sieht sich der Verfasser zu einer überraschenden Äußerung veranlaßt, indem er behauptet, die durch die in Frage stehende Maßregel bedingte geringe Preisverteuerung der geistigen Nahrung „gefährde nicht nur die schwerwiegenden Interessen, welche die Vertreter

der deutschen Wissenschaft als Autoren und als Bücherkäufer naturgemäß dem Buchgewerbe gegenüber zu wahren haben, es gelte auch gegen Maßregeln und Tendenzen Front zu machen, welche die gesunde Entwicklung unseres gesamten nationalen Geisteslebens zu unterbinden drohen und namentlich die Beteiligung der minderbemittelten Volksklassen an den Früchten der Kultur erschweren, wenn nicht völlig verhindern müssen“. Da der Verfasser „seine Darstellung absichtlich auf die wissenschaftliche Bücherproduktion und deren Vertrieb beschränkt hat“, so darf man billigerweise gleich am Ausgangspunkte die Frage aufwerfen: Was haben mit dieser wissenschaftlichen Bücherproduktion die minderbemittelten Volksklassen zu tun, für deren literarische Bedürfnisse bei uns in geradezu vorbildlicher Weise gesorgt ist, und die durch die Abschaffung des Kundenabatts gar nicht berührt werden?<sup>1)</sup> Sie enthält schließlich so viele unrichtige Darstellungen und so viele harte Urteile über die Zustände im deutschen Buchhandel, daß man geneigt sein möchte, um mild zu urteilen, alle diese Unbilligkeiten aus der Schwierigkeit zu erklären, die für jeden besteht, der von außen her die wahre Bedeutung innerer Vorgänge in unserem Organismus erfassen will.

---

1) Es wird wohl kaum nötig sein, auf die „Riesenreservoirs geistiger Güter, um die uns andere Völker beneiden können“, die Reclamsche Universalbibliothek und andere ähnliche Sammlungen hinzuweisen, die erst kürzlich das Vorbild zu einem ähnlichen Unternehmen für die angelsächsische Welt abgegeben haben; auf die billigen Klassikerausgaben, Erzählungen, gemeinverständliche Darstellungen der verschiedensten Wissensgebiete — alles zu Preisen, die von denen keines andern Landes unterboten werden können und für die der jetzt so heiß umstrittene Kundenabatt selten oder nie bestanden hat.

Wollen wir also dieser Unkenntnis die Trugschlüsse und die sich daraus ergebenden Anklagen zugute halten, sie bis zu einem gewissen Grade begreifen und entschuldigen, so steht doch zu Großes auf dem Spiel, um zu schweigen: der Friede zwischen Buchhandel und Wissenschaft. Und deshalb hat die Deutsche Verlegerkammer beschlossen, der Denkschrift des Akademischen Schutzvereins eine Abwehr entgegenzusetzen, um die blendende, aber vielfach irreführende Darlegung Büchers auf die Wahrheit der tatsächlichen Verhältnisse zurückzuführen.

---

### Das Buch als Ware.

Montaigne sagt einmal (Livre III, chap. 3) von seiner Lieblingsbeschäftigung mit den Büchern: „C'est la meilleure munition, que j'aye trouvée à cet humain voyage. Wenn dieser Ausdruck des feinsinnigen Franzosen allgemeine Geltung hätte, so wäre es um den Buchhandel gut bestellt. Aber das Buch ist für weite Kreise, ganz besonders für die begüterten Stände, immer noch ein Luxusartikel, auf den man in erster Linie verzichtet<sup>1)</sup>. Für viele Bedürfnisse begnügt man sich mit den öffentlichen Bibliotheken. Dazu kommt, daß den Absatzmöglichkeiten wissenschaftlicher Werke fast durchweg bestimmte Grenzen gezogen sind, die sich mit keinen Mitteln erweitern lassen, mag auch die Volksliteratur „einer weiteren, ja selbst unbegrenzten Ausdehnung“ fähig sein.

Es ist für den Sortimentsbuchhändler einer mittleren Universitätsstadt harte Arbeit, einen jährlichen Absatz von 100 000 Mk. zu erzielen, und ein Verlagsgeschäft wissenschaftlicher Richtung mit einem solchen von 200 000 Mk. gehört schon zu den größeren Betrieben.

1) Vgl. Bücher, S. 143.

Auch Bücher legt diese Schwierigkeiten am Ausgangspunkt seiner Schrift in so klarer Weise dar, daß man nur bedauern kann, wie vielfach er sie bei seinen Schlußfolgerungen außer acht läßt. Er betrachtet das Buch als Ware in seinen verschiedenen Eigenschaften als geistiges Erzeugnis, als Massenprodukt, dessen Gebrauch immer nur Einzelgebrauch ist. Er verweist auf das individuelle Gepräge jedes Buches, das, zusammen mit der Mannigfaltigkeit der Gebrauchszwecke, über 25 000 deutsche Bücher jährlich hervorruft. Er hebt die Schwierigkeiten hervor, die sich durch diese große Mannigfaltigkeit nicht nur für die Deckung des Bedarfs, sondern auch für die Organisation der Bücherproduktion und des Büchervertriebs ergeben.

„Jedes einzelne Buch entsteht als typisches Massenprodukt, reine Duzendware, in der jedes Stück dem andern qualitativ und quantitativ vollkommen gleich ist, genau wie ein Strang Maschinengarn dem andern gleicht<sup>1)</sup>. Es erscheint darum wie prädestiniert für den Großhandel. Aber da bei den einzelnen Konsumenten immer bloß einzelne Exemplare eines Werkes begehrt werden und jedes Werk als individuelle Schöpfung

---

1) Dieser Vergleich ist doch wohl nicht zutreffend. Ein Strang Maschinengarn gleicht wohl dem andern, wenn beide aus derselben Fabrik kommen. Die gleichen Stärken aus verschiedenen Fabriken werden aber immer Qualitätsnuancen aufweisen, die Spielraum für die Konkurrenz im Detailverkauf gewähren, während solche Qualitätskonkurrenz beim Buch ausgeschlossen ist. Die absolute Identität der Exemplare eines Buches begründet im Gegensatz zur Behauptung des Verfassers (S. 13) einen wesentlichen Unterschied gegenüber andern Waren und rechtfertigt zur Genüge das alte Recht des Verlegers, neben dem Nettopreis auch den Ladenpreis festzusetzen, gleichwie dies bei andern patentierten Artikeln geschieht.

seines Autors auftritt, für welche unter zahllosen Konsumenten mit tausendfach verschiedener individueller Bedarfsgestaltung erst die wirklichen Käufer herausgefunden werden müssen, so erwächst dem Buchhandel die Aufgabe einer die ganze Bevölkerung durchdringenden, überall individualisierend vorgehenden Kleinarbeit. Der zerstreute Bedarf muß erst gesammelt, in den Händen einzelner kommerzieller Mittelslieder konzentriert werden. — Nun ist ein großer Teil des Bedarfs latenter Bedarf, der zum Leben erweckt, zur Kauflust gesteigert werden kann . . ." (S. 8, 9).

Wahrlich, zutreffender kann man nicht die Notwendigkeit eines leistungsfähigen Sortiments und den organischen Zusammenhang zwischen Sortiment und Verlag nachweisen!

Auch die Schwierigkeiten des Verlegerberufes sind in richtiger Weise charakterisiert (S. 11):

„Für den größten Teil der Bücherproduktion bleibt das Risiko des Verlegers in vollem Umfang bestehen. Nicht einmal das geringe Maß von Selbstversicherung, das andere Unternehmungen in der Verschiedenheit ihrer Kapitalanlage und in der dadurch gegebenen Kompensation des Risikos besitzen, bleibt ihm ungeschmälert. Vielmehr weist ihn die Natur seiner Waren gebieterisch darauf hin, seine Produktion zu spezialisieren, d. h. nur eine oder wenige Literaturgattungen zu pflegen, weil nur auf diesem Wege ein Verlagsartikel den andern trägt und fördert. Denn fast jede Literaturgattung hat ihre besonderen Absatzbedingungen, ihren besonders gearteten Konsumentenkreis, der genau erforscht und mit psychologischer Feinfühligkeit bearbeitet sein will.“

Was aber die Abhängigkeit des Absatzes vom Verkaufspreise betrifft, so kann man zwar dem Verfasser gern

zustimmen, daß, soweit Volksliteratur in Frage kommt, niedrige Preise den Absatz ins Vielfältige steigern können, man muß aber andererseits die buchhändlerische Erfahrung soweit gelten lassen, daß bei streng wissenschaftlichen Werken das Streben nach billigen Preisen seine Grenzen hat, die nicht ungestraft überschritten werden dürfen. Von vielen wissenschaftlichen Werken können mit allen Mitteln der Vertriebskunst nicht mehr als 100 Exemplare abgesetzt werden <sup>1)</sup>. Doch der Verfasser will ja überhaupt nicht, daß solche Bücher vom Verlagsbuchhandel übernommen werden; er stellt folgenden Satz auf, der einen seltsamen Ausblick in seinen Zukunftsbuchhandel gewährt, einen Ausblick, der geeignet ist, seine Anhänger von vornherein stutzig zu machen:

„Bücher, bei denen der Preis möglicher Abnehmer so gering ist, daß unter keinen Umständen an einen Kostenersatz zu denken ist, können überhaupt nicht Gegenstand privater Unternehmung sein. Für sie haben die staatlichen und freigemeinwirtschaftlichen Publikationsinstitute (Akademien, wissenschaftliche Vereine u.) aufzukommen“ (S. 13).

Bisher ist für einen großen Teil dieser Bücher der deutsche Verlagsbuchhandel freiwillig aufgekomen.

1) Selbst bei Büchern, die einer größern Verbreitung würdig sind, verlangt oft der billigste Preis. Der Verfasser dieser Abwehr veröffentlichte in den Jahren 1883—86 eine erste vollständig ungekürzte Übersetzung von Chaucers Werken (3 Bände, 78 Bogen) zum Ladenpreis von 11 Mk. Die Vorzüge der Übersetzung wurden von der Kritik laut hervorgehoben. Absatz in den ersten drei Jahren 150 Exemplare! Selbst als nach einiger Zeit der Preis von 11 Mk. auf 5 Mk. herabgesetzt wurde, hat sich keine Nachfrage eingestellt.

\*

\*

\*

### **Der Buchhandel und seine Organisation.**

Wenn sich der Absatz des Buches aus seiner eigenartigen und komplizierten Natur heraus, wie wir oben gesehen haben, so schwierig gestaltet, so kann man von dem Gewerbe, das diese Ware erzeugt und sich ihrem Vertrieb widmet, mit Fug und Recht verlangen, daß es in einer Weise organisiert sei, die diesen Schwierigkeiten gerecht wird. Und zwar ist diese Forderung doppelt am Platze in einem Land, wo es — glücklicherweise — noch keinen Zentralpunkt der Kultur gibt, wo diese Kultur vielmehr dank den Segnungen der Dezentralisation gleichmäßig über alle Gaue ausgebreitet ist und mit ihr auch die Produktion geistiger Güter. Abweichend von Frankreich und England haben wir kein Paris oder London, wo sich seit Jahrhunderten das literarische Leben der Nation nahezu gänzlich konzentriert, von wo aus die Fäden nach der Peripherie laufen. Es genügt, die eine von Bücher ermittelte Tatsache (S. 17) hervorzuheben, wonach die Verlagstätigkeit im Deutschen Reich sich über 458 Orte erstreckt, um die grundverschiedene Natur unserer Verhältnisse zu erkennen. Selbst wenn man annehmen darf, daß diese Zahl für die Produktion wissenschaftlicher Werke auf ein Fünftel zusammenschrumpft, so haben wir immer noch eine große Zersplitterung der Produktionsorte, die in Frankreich und



England wegfällt. Hier ist also eine erste große Schwierigkeit zu besiegen.

Die Entwicklung des deutschen Buchhandels zeigt, daß dieser seit Beginn des 16. Jahrhunderts bemüht war, sich selbst einen Hauptmittelpunkt für die Abwicklung des Verkehrs zu schaffen. War es im 16. und 17. Jahrhundert die Frankfurter Messe, wo dieser Verkehr vor sich ging, so ist im 18. und 19. Jahrhundert diese Funktion allmählich auf Leipzig übergegangen. Seit dieser Zeit hat sich Leipzig mehr und mehr zum Zentralkpunkt des deutschen Buchhandels entwickelt mit dem Sitz aller Einrichtungen, die zur schnellen Abwicklung der Geschäfte im Buchhandel dienen. Kleinere Zentren bilden Berlin, Stuttgart und Wien. Das Charakteristische dieser buchhändlerischen Mittelpunkte ist der daselbst entstandene Betrieb der Kommissionäre, die die Spediteure aller außerhalb Leipzig wohnenden Buchhändler bilden. Jeder Buchhändler muß einen Kommissionär in Leipzig haben, wenn er als Buchhändler anerkannt sein will. Die Mehrzahl der Verleger hält in Leipzig ein ständiges Lager bei ihren Kommissionären, wodurch es dem auswärtigen Sortimentern ermöglicht wird, nahezu jedes beschaffbare Buch in Leipzig vorrätig zu finden und sich in gesammelten Sendungen schicken zu lassen. Neben den Lagern der Verleger in Leipzig haben sich an diesem Ort, ferner in Berlin, Stuttgart, Wien und Olten sogenannte Barsortimente herausgebildet, d. h. Geschäfte, die alle gangbaren Bücher (ca. 40 000 verschiedene Werke) in gebundenem Zustand auf Lager halten und diese zu den Nettopreisen der Verleger plus Preis für den Einband den Sortimentern liefern. Der Gewinn besteht in den Freieemplaren, die diese Geschäfte bei dem Bezug

einer sogenannten Partie (13/12 oder 11/10 Exempl.) erhalten, und in einem Nutzen am Einband; für den Sortimentler bieten diese Geschäfte den großen Vorteil, daß er sein Lager an gebundenen Büchern von ihnen nicht nur ohne Mehrkosten, sondern auch ohne Kommissionspfehen (Kosten der Verpackung) in direkten Fünf-Kilo-Paketen oder Frachtfendungen ergänzen kann. Bücher hat dem Verfortiment ein besonderes Kapitel gewidmet (S. 179 bis 186), das als einziges in dem ganzen Buch zu keinen Ausstellungen Anlaß gibt.

Wir können nun nicht finden, daß der Verfasser der Denkschrift zu einer gerechten Beurteilung dieser Organisation gelangt. Er stellt ihr folgende Aufgabe:

„Als Zweig des Handels hat der Buchhandel die Aufgabe, zwischen Produzenten und Konsumenten zu vermitteln, und er kann in dieser Rolle seine Daseinsberechtigung wie jeder Handelszweig nur erweisen, wenn er seinen Dienst der gesamten Volkswirtschaft besser und billiger leistet, als es ohne ihn geschehen könnte“ (S. 15).

In der Tat, mit dieser Aufgabe und ihrer befriedigenden Lösung steht und fällt der deutsche Buchhandel. Der Verfasser kommt zu einem negativen Ergebnis: er erklärt die Organisation für zu umständlich, zu zeitraubend und zu kostspielig, die Zahl der Sortimente (6000) zu groß, er meint,

„bei direktem Verkehr wird jeder Sortimentler mit dritthalbtausend Verlegern zu korrespondieren haben, wenn er die von ihm fast immer gegebene Verheißung bewahrheiten will, daß jedes Buch bei ihm zu haben sei.

Umgekehrt wird jeder Verleger mit 6—7000 Kleinhandlungen in Verbindung kommen müssen“ (S. 19).

Aus diesen Darlegungen ist so recht deutlich zu ersehen, wie nahezu hoffnungslos es für einen Nichtbuchhändler ist, diese buchhändlerischen Verhältnisse richtig zu ergründen. Ganz besonders bilden die 6000—7000 Sortimentebuchhändler das Phantom, an dem der Verfasser die maßlose Zersplitterung und weitläufige, umständliche Organisation des deutschen Buchhandels demonstrieren will. Jeder Buchhändler weiß aber, daß die große Vermehrung der Zahl der Sortimente nicht sowohl eine Folge der Gewerbefreiheit, als hauptsächlich ein Ergebnis der Betriebsamkeit der Leipziger sogenannten Buchbinder-Kommissionäre ist: Buchbinder und sonstige Händler, die bisher ihren Schulbücherbedarf durch einen Sortimenter der Provinzialhauptstadt bezogen haben, werden von diesen Kommissionären zum Verkehr über Leipzig, d. h. zur Annahme eines Kommissionärs planmäßig geworben. Solche Männer, die als Nebengewerbe wohl ab und zu Bücher verkaufen, in der Hauptsache aber ein anderes Gewerbe betreiben, figurieren dann, dank der Gewerbefreiheit, mit der Etikette Buchhändler versehen, im Buchhändler-Adressbuch. Es ist aber klar, daß das Wesen des wirklichen Buchhandels nach wie vor genau dasselbe, d. h. gänzlich unberührt von diesen Vorgängen, bleibt und daß es unstatthaft ist, hier wie später (S. 19, 165 ff.) diese Zahl zu irgend welchen Schlußfolgerungen für den Vertrieb der wissenschaftlichen Bücherproduktion zu verwenden, am unstatthaftesten aber, einmal 6000—7000 Sortimenterverbindungen vom Verlag zu verlangen (S. 19) und das andere Mal an der Zahl 1200—2000 dieser Verbindungen

eine Zersplitterung und Kraftvergeudung nachweisen zu wollen (S. 31). Ein Verlagsgeschäft rein wissenschaftlichen Charakters steht mit nicht mehr als 1000—1200 Sortimentebuchhandlungen, die über die ganze Erde verteilt sind, in Verbindung. Pfllegt das Geschäft auch populäre Richtungen, so erweitert sich naturgemäß der Kreis bis etwa auf das Doppelte<sup>1)</sup>.

Aus diesen Zahlen ergibt sich schon aufs deutlichste, daß der Verleger, im Gegensatz zu der Behauptung des Verfassers, die Kreditgewährung (S. 32) in besonnenster Weise handhabt. Und in der Tat: die Kreditliste der Vereinigten Verlegervereine ermöglicht alljährlich ein so gründliches Aussieben aller geschäfts- und zahlungsunfähigen Sortimenterelemente, einen so sorgfältigen Selektionsprozeß, daß man sich eines Lächelns nicht erwehren kann, wenn ein Außenstehender das Gegenteil behauptet. Selbst-

---

1) Damit erledigt sich unseres Erachtens z. B. die Auslassung des Vorstehers des Vereins der Buchhändler zu Leipzig (Herm. Credner) in seinem Bericht v. 28. Jan. 1902: „Eins der schlimmsten Übel ist die übergroße Konkurrenz der Sortimentebuchhändler untereinander. Die Verleger werden sich ernstlich fragen müssen, ob durch eine derartige Überzahl ihr Interesse wirklich gefördert wird, ob nicht die Zuerkennung der Eigenschaft als Buchhändler mit dem Anspruch auf den üblichen Buchhändlerabatt einer Einschränkung bedarf.“ Diese Einschränkung übt schon, wie oben dargelegt ist, jedes einzelne Geschäft nach seinen eigenen Erfordernissen aus. Ob es möglich sein würde, eine Stammrolle wirklicher Buchhändler mit dem Anspruch auf den üblichen Buchhändlerabatt aufzustellen, erscheint uns zweifelhaft. Wäre der Verlag wissenschaftlicher Werke reinlich geschieden von dem Verlag volkstümlicher Schriften, so könnte man den Gedanken eher für ausführbar halten. Da aber die meisten wissenschaftlichen Verleger ständig in die Lage kommen, auch populärwissenschaftliche Werke zu vertreiben, so ist der Sortimentsapparat, den sie zur Verfügung haben müssen, ein ganz verschieden ausgebehnter und von Fall zu Fall wechselnder.

verständlich stellt sich jeder Verleger seine Sortimenterkonten auf Grund seiner geschäftlichen Erfahrung, d. h. sorgfältig geführter Absatzlisten, selbst zusammen; als praktischer Geschäftsmann weiß er genau, mit wie viel und mit welchen Sortimentern er in Verbindung zu treten hat, und daß, wenn er beispielsweise eine „Baugeschichte des Denderatempels“ in 100 Exemplaren verlegt, 40 Sortimenter zum Vertrieb genügen, während er froh ist, 1000 zur Verfügung zu haben, um für eine „gemeinverständliche Darstellung der germanischen Mythologie“ deren Verwendung zu erbitten.

Aus dieser vom Verleger nach eigenem Ermessen bestimmten Beschränkung der Sortimenterkonten folgt von selbst, daß diese nicht „mit 2500 Verlegern zu korrespondieren haben“, wenn nicht zum Überfluß Bücher selbst aus der Kreditliste der vereinigten Verlegervereine mitteilte, daß überhaupt nur drei Sortimenter mit mehr als je 400 Verlegern in Rechnung stehen, daß 1760 sich mit je 100—400 direkten Beziehungen zu Verlegern begnügen müssen, ja daß es 1587 Sortimenter gibt, die überhaupt nur mit je 1—10 Verlegern direkt arbeiten. Wahrlich, vollständiger kann man sich innerhalb weniger Seiten nicht widersprechen! Und mit dieser Selbstwiderrlegung nicht genug, erklärt Bücher (S. 31) ganz richtig:

„Da unmöglich jeder Verleger für alle Sortimenter des deutschen Sprachgebietes offene Rechnung halten kann, so müssen viele da bar beziehen, wo andere Kredit haben.“

Um dieses Bargeschäft zu vermitteln, tritt der Kommissionär an den Zentralpunkten Leipzig, Berlin, Stuttgart, Wien als Bankier oder Vorschußgeber ein und hat

sich hauptsächlich durch diese Funktion zum unentbehrlichen Mittelglied zwischen Verlag und Sortiment gemacht. Denn wenn alle die Sortimente, die bei den Verlegern keine Rechnung haben, bar beziehen müssen, so muß eine Stelle da sein, wo gegen Ablieferung des bestellten Buches bar bezahlt wird. Dies geschieht an den Kommissionsplätzen des Buchhandels bei den Kommissionären.

Die Funktionen des Kommissionärs als Expéditeur<sup>1)</sup> sind folgende. Er empfängt die Pakete seiner Verlegerkommittenten und läßt sie an die Kommissionäre der Adressaten austragen, er liefert die auf „Verlangzetteln“ der Sortimentereingegangenen Bestellungen im Namen und für Rechnung seiner Verlegerkommittenten aus und ersezt diesen am Zentralspunkte Leipzig ein eigenes Bureau. Daß so vieles seinen Weg über Leipzig nimmt, was nach der Logik der Geographie direkt gehen sollte, hat seine innere Begründung. Der Verfasser hat selbst angegeben, daß sich die Verlagshandlungen über 458 Orte verteilen und daß jährlich 25 000 Schriftwerke erscheinen. Es ist nun klar, daß der täglich bei den Sortimentern sich einstellende Literaturbedarf kleinste, kleine und große Bücher aufweist, wovon jedes in einem andern Verlag erschienen sein kann und deren direkter Bezug vom Verlagssort sich deshalb verbietet, weil das Kreuzbandporto — diese Beförderungsart hätte Platz zu greifen — dreimal teurer ist als das 5-Kilo-Postpaket. Deshalb ist es wirtschaftlich richtiger, alle diese Einzelbestellungen auf einzelnen Zetteln nach Leipzig an den Kommissionär zu schicken, der die Bücher einholen läßt und sie in 5-Kilo-Postpaketen oder als Gil-

---

1) Vgl. oben S. 10.

gut dem Sortimenten schickt. Tritt aber der günstige Umstand für den Sortimenten ein, von einem einzigen Verleger Bestellungen von 3, 4 oder 5 Kilo machen zu können, so tut er dies selbstverständlich. Wenn Bücher meint, daß dies nicht geschehe, so ist dies ein Irrtum (S. 29)<sup>1)</sup>. Auch demjenigen Sortimenten, der keine offene Rechnung hat, ist dieser direkte Bezug nicht verschlossen, wenn er seiner Bestellung den Betrag beifügt, ganz abgesehen davon, daß er gebundene Bücher, die von den Verfortimenten geführt werden, von diesen direkt in 5-Kilo-Paketen beziehen kann.

Nicht ganz so umständlich und schwierig, wie Bücher mit einiger Ironie darstellt (S. 24, 25), gestaltet sich die Abwicklung der Geschäfte beim Kommissionär in Leipzig. Bücher rechnet allein in Leipzig acht verschiedene Operationen heraus<sup>2)</sup>, wovon schon auf die Verteilung der Zettel

---

1) Wie sehr Wichtiges und Falsches in den Darlegungen B.s gemischt ist, ergibt folgende Anmerkung auf S. 29: „Es ist mir wohlbekannt, daß der Postpaketverkehr in letzter Zeit zunimmt, insbesondere bei Sendungen nach entfernteren Gegenden. Aber es hängt das einerseits mit dem Wachsen des von den Verlegern mit allen Mitteln beförderten Barverkehrs, andererseits mit der Entstehung der Verfortimente zusammen. . . . Wie wäre anders die oben ziffermäßig konstatierte Ausdehnung des Kommissionswesens, insbesondere auch die Einbeziehung der Buchbinder und weiterer Wiederverkäufer in dasselbe möglich gewesen?“ Das Wachsen des Barverkehrs bedingt geradezu, wie oben auseinandergesetzt ist, die Mitwirkung des Kommissionärs und verhindert also den direkten Verkehr; wie die Buchbinder zu den Kommissionären kommen, ist ebenfalls oben erklärt.

2) Da die Darstellung Bücher's hier so recht deutlich zeigt, welche mißverständliche Auffassung des Sachverhalts bei ihm mit unterläuft, sei seine Schilderung des angeblichen Geschäftsgangs abgedruckt:

1. Sammlung der Bestellungen verschiedener Sortimenten bei jedem Kommissionär,

die Hälfte kommen (S. 24). Die Wahrheit ist, daß die beim Kommissionär anlangenden Zettel der Leipziger Bestellanstalt — diesem überaus nützlichen buchhändlerischen clearing house — übergeben werden, die ihrerseits die für die sämtlichen Kommittenten jedes Kommissionärs bestimmten Zettel dem letzteren zustellt. Statt daß also jeder Kommissionär die bei ihm täglich eintreffenden Zettel einzeln an die andern Kommissionäre austragen lassen muß, wird dies alles von der Bestellanstalt besorgt und damit in direktem Gegensatz zu Büchers Behauptungen eine wesentliche Vereinfachung des Leipziger Geschäftsganges erzielt, ohne die man gar nicht mehr existieren könnte.

Heutigen Tages nehmen aber nur Lager- und Novitätenbestellungen diesen Weg; jede eilige Bestellung eines Kunden wird vom Sortimentier dem Kommissionär „empfohlen“, von diesem besonders „eingeholt“, so daß der

2. Sammlung der bei den verschiedenen Kommissionären eingelaufenen Bestellungen in der Bestellanstalt,
3. Sortierung der Bestellungen durch die Bestellanstalt und Verteilung an die Verlagskommissionäre,
4. weitere Verteilung beim Verlagskommissionär unter die einzelnen von ihm vertretenen Verleger, eventuell Absendung an diese,
5. (eventuell) Sendung der bestellten Ware durch die Verleger nach Leipzig an ihre Kommissionäre,
6. Verteilung der Sendung jedes Verlags unter die beteiligten Kommissionäre der Sortimentier und Übermittlung an diese Kommissionäre,
7. dort (eventuell) abermalige Verteilung der Pakete auf die Sortimentier, die sie bestellt haben, und zugleich Vereinigung der Pakete des gleichen Sortimentiers aus verschiedenem Verlag zu Ballen,
8. Übersendung der Ballen an die einzelnen Sortimentier, die sie wieder unter ihre Kunden verteilen.



Kunde auch in den von Leipzig entferntesten Gegenden Deutschlands durchschnittlich vier bis fünf Tage nach Aufgabe der Bestellung sein Buch erhält. Die Behauptung, daß es „in der Regel 8—14 Tage dauere, bis der Sortimenter in der Provinz in den Besitz der von ihm bestellten Bücher gelange“ (S. 25) ist daher, trotz der darauffolgenden Einschränkung, eine direkt irreführende, weil dieser langsamere Bezug nur bei absolut rückständigen Geschäften vorkommt und im übrigen nur bei den Lagerergänzungen Platz greift, ein innerer Geschäftsvorgang, der das bücherkaufende Publikum nicht berührt. Der deutsche Buchhandel hat eben, um die Nachteile seiner Dezentralisation auszugleichen, Einrichtungen getroffen, die es ermöglichen, ohne Mehrkosten für den Besteller jedes beschaffbare Buch innerhalb vier Tagen zu besorgen.

\* \* \*

Eine besonders sorgfältig ausgebildete Einrichtung im deutschen Verlagsbuchhandel ist das Konditions-System, d. h. die Lieferung der Ware in Kommission zu dem Zweck, daß der Sortimenter sie seinerseits seinem Kunden „zur Ansicht“ schicken kann. Auch diese Ansichtsversendungen der Sortimente sind in dem Umfang, wie es geschieht, eine Eigentümlichkeit des deutschen Bücherverkehrs. Das Konditions-System ist aus dem Tauschgeschäft hervorgegangen, das seit dem 16. Jahrhundert sich als eine besondere Eigentümlichkeit des deutschen buchhändlerischen Verkehrs herausgebildet hat. Die Drucker-Verleger sahen sich, durch die Verhältnisse gezwungen, „mehr oder weniger auf den Tauschhandel einzugehen, d. h. Sortimenterverleger zu werden und als solche sich nicht bloß um den Vertrieb eigener, sondern auch um den fremder Verlagswerke zu

kümmern“<sup>1)</sup>. „Die Frage nach der Ursache dieser grundsätzlich unterschiedlichen Stellung des in- und ausländischen Buchhandels dazu“, fährt Schürmann (a. a. O. S. 6) fort, „ist eine naheliegende. Es kann geltend gemacht werden, daß Deutschland durch die Grundgestaltung seines geistigen Verkehrslebens und durch die dementsprechende örtliche Verteilung, oder, wenn man es so nennen will, durch die Zersplitterung der literarischen und buchhändlerischen Tätigkeit, welche den reinen Verlagbetrieb unselbständig machte, auf eine durchgängige Vereinigung von Verlag und Sortiment angewiesen war und daß die Vereinigung beider Geschäftszweige in einer Hand der Natur der Bücherware nach zum Tauschhandel als dem geeignetsten Ausgleichsmittel für die Verleger- und Sortimenterinteressen führen mußte.“ Schürmann führt aus, wie „der gereifte Handelsgeist der Ausländer auf dem Gebiete des Buchhandels, indem sie sich diesem Tauschgeschäft verschlossen, mit seinem sich der allgemeinen Handelschablone nicht fügenden Warengegenstände gerade so zum Verkehrten, wie der weniger gereifte Geist der Deutschen zum prinzipiell Richtigen geführt hat“. „Die Ausländer treiben der kaufmännischen Gestaltung des Bücherverkehrs ebenso willenlos entgegen, wie die Deutschen unbewußt einen abgeschlossenen Berufszweig mit Grundsätzen und Einrichtungen schufen, die seiner Natur angepaßt waren.“ „Der Tauschhandel war ein Ergebnis der durch die Landesverhältnisse begründeten Verkehrsforderungen. Der Wegfall dieser Forderungen führte im Ausland auf den entgegengesetzten Weg, bis man erst unter den verwickeltesten Ansprüchen der

---

1) Schürmann, Organisation und Rechtsgewohnheiten des deutschen Buchhandels. Halle 1880, Bd. I S. 5.

Neuzeit in verschiedenen Ländern darauf aufmerksam wurde, daß die gewöhnlichen Handelsregeln für eine geordnete Verfassung des Bücherverkehrs nicht allein nicht ausreichten, sondern zum Gegenteil führten.“ Aber im Tauschverkehr entwickelten sich Mißbräuche, die zu seiner Beseitigung führen mußten. Das Tauschsystem war allmählich zu einer Prämie für die Herstellung geringwertiger Ware geworden, um diese gegen bessere einzutauschen. In der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts wehrte sich zuerst der Süden. Man erklärte, es sei nicht möglich, auf der Leipziger Messe die Bücher zu prüfen. „Sehr bald erhob man zur Regel, was auf der Frankfurter Messe nur nebenher gegangen war, indem man sich die Neuigkeiten einander zusandte, mit der Bedingung, das Nichtabgesetzte vor der Abrechnung zurückgeben zu können, und ebenso schnell erwies sich, daß damit der nur die größeren Handlungen verbindende Tauschhandel nicht allein ersetzt, sondern überholt war<sup>1)</sup>“. „Das Konditionssystem“, sagt Schürmann mit Recht, „ist diejenige Verkehrsart, welche in der Leistungsfähigkeit für die Bücherwelt schwerlich jemals überboten werden kann“<sup>2)</sup>. Und das daran sich anschließende System der Ansichtsendungen ans Publikum, das mit dem Konditionssystem aufkam, ist dessen notwendige Ergänzung.

Wäre nun der deutsche Konsument mit seinen Büchereinkäufen so flugs bei der Hand, daß es genügte, die neu erschienenen Bücher in den Bibliographien bekannt zu machen oder dem Konsumenten Prospekte zu schicken, so könnte man diese Einrichtungen freilich zum alten

1) Schürmann a. a. D. S. 97.

2) Der deutsche Buchhandel der Neuzeit, S. 6.

Blunder werfen, wie uns Bücher glauben machen will. Aber in dem Maße, wie das Buch etwas „Besseres und Edleres“ ist <sup>1)</sup> als Kohle oder Backsteine, in demselben Maße ist es, wie wir schon hervorgehoben haben, schwerer zu verkaufen. Der Deutsche hält im allgemeinen fest die Hand auf dem Beutel, wenn nach Befriedigung der leiblichen Notdurft überhaupt noch Raum bei ihm für literarische Bedürfnisse ist. Gerade bei den Reichen und Wohlhabenden findet man oft eine erschreckende Gleichgültigkeit gegen literarische Bildung — wir befinden uns da mit dem Verfasser der Denkschrift in vollständigem Einklang (S. 143). Aber auch der Gelehrte will das Buch erst sehen, ehe er es kauft. Die Einrichtungen des Konditionensystems beim Verlag und des Ansichtsversendens beim Sortiment sind der beste Beweis für die Schwierigkeit der Absatzverhältnisse, sie sind entstanden aus der bitteren Notwendigkeit, einen Anreiz zur Kauflust zu schaffen, was der Verfasser selbst (S. 8) als eine Aufgabe des Buchhandels bezeichnet.

„Die Versendung eines großen Teils der Auflage eines neuen Buches an das Sortiment hat den Zweck, das noch unbekannte Bedürfnis bei den Bücherkäufern zu wecken, indem dasselbe überall in den Schaufenstern ausgelegt, zur Ansicht an die regelmäßigen Kunden vom Sortimenter verschickt, bei eintretender unbestimmter Nachfrage von ihm vorgelegt und empfohlen wird“ (S. 35).

So definiert und rechtfertigt zugleich der Verfasser diese Einrichtung, um ein paar Zeilen weiter auf derselben Seite zu behaupten, das

---

1) Der Verfasser meint zwar (S. 15), der Buchhandel sei ein Handel wie jeder andere, und führt zum Beweis die Krünitzsche Enzyklopädie vom Jahre 1776 an, wo dieses behauptet wird.

„reine Konditionssystem sei im Aussterben begriffen“.

Um dies zu beweisen, konstruiert er einen Unterschied zwischen den Sortimentern, die Neuigkeiten annehmen und denen, die nach Wahlzetteln wählen, als ob im Wesen der Sache beides nicht identisch wäre! Beide Kategorien von Sortimentern erhalten die Neuigkeiten à condition; der einzige Unterschied besteht darin, daß die ersteren den Empfang der neuen Erscheinungen und die Zahl der Exemplare in das Belieben des Verlegers stellen, während die anderen nach Maßgabe ihrer Verwendungsmöglichkeiten den Bedarf jeder einzelnen Novität selbst wählen und auf das entsprechende Zirkular des Verlegers hin à condition bestellen. Daß dieses letztere Verfahren einen gewaltigen Fortschritt gegenüber dem ersteren bedeutet, liegt auf der Hand; denn es kann sich für den Verleger nicht darum handeln, seine neuen Verlagswerke nach eigenem Gutdünken aufs Geratewohl in die Welt zu schicken, unbekümmert um den wirklichen Bedarf, sondern darum, daß sie genau in der Zahl an den mit ihm in Rechnung stehenden Sortimentern gelangen, für die dieser Absatz zu haben glaubt. Es mag zugegeben werden, daß viele Sortimenter nicht mehr mit derselben Emsigkeit dieses mühsame, wenig lohnende Geschäft des Novitätenversendens betreiben; denn auch sie müssen, wie andere Berufszweige, schärfer rechnen als früher, aber es ist doch ein Widerspruch mit sich selbst, wenn man (S. 45) sich einerseits die Klage eines „jungen Buchhändlers“ zu eigen macht, „daß kaum der zehnte Teil der Sortimenter auf die Anzeige im Börsenblatt die Novitäten bedingungsweise verlangen“ und in demselben Atem (S. 42, 43) behauptet, 500 oder 250 Sortimenter genügten für wissenschaftlichen Büchertrieb. Jedenfalls darf man

aus der Sachkenntnis heraus, die uns innewohnt, mit gutem Gewissen behaupten, dieses Novitätenverfenden erfülle im großen und ganzen für alle Beteiligten noch heute leidlich seinen Zweck.

„Für den wissenschaftlichen Verlag“,  
sagt B. (S. 38) selbst zutreffend,

„hat das Konditionsgeschäft immer noch Bedeutung genug, wie sich schon daraus ergibt, daß ein großes Leipziger Verlagshaus mit sehr vielseitigen Geschäftsverbindungen im ganzen an 800 Sortimentfirmen Novitäten auf Grund besonderer Vereinbarung verschickt.“

Ganz besonders sind Gelehrte und Bibliotheken — wenigstens in den Universitätsstädten außer Berlin und Leipzig — so sehr daran gewöhnt, alle Neuigkeiten täglich auf ihrem Tische vorzufinden, daß wir uns nicht vorstellen können, wie der hierdurch bewirkte Bücherabsatz auf andere Weise ebenso bewirkt werden könnte. Alles, was hiergegen angeführt wird, beruht auf Verkennung der tatsächlichen Verhältnisse. Wir können uns trotz der gegenteiligen Behauptung des Verfassers<sup>1)</sup> den deutschen Bibliothekar nicht

---

1) Der Verfasser, der auf S. 38 die Bedeutung des Konditions-  
geschäfts offen zugibt, der S. 5 von dem latenten Bücherbedarf spricht,  
den der Buchhandel zu wecken hat, bestreitet trotzdem auf S. 43 die  
von dem Schreiber dieser Entgegnung im Jahre 1897 gemachte,  
ganz auf dasselbe hinauslaufende Behauptung (im Vorwort zu seinem  
Verlagskatalog). Diese geht dahin, daß der Verleger zur sachgemäßen  
Verbreitung seiner Werke einen leistungsfähigen Sortimenterstand  
brauche, „der die Fähigkeit und Unverdroffenheit hat, die wissen-  
schaftliche Literatur auch den entlegensten Interessenten und nament-  
lich den Bibliothekaren zur Kenntnis zu bringen“. Darauf entgegnet  
B.: „Man wird nicht umhin können, anzunehmen, daß die „In-  
teressenten“ und Bibliothekare, die der Schreiber im Auge hat, ihrem  
Berufe wenig gewachsen sein müssen, wenn denselben die neu er-  
schienene wissenschaftliche Literatur erst durch den Sortimenter zur

vorstellen, der geneigt wäre, eine deutsche Novität auf eine bloße Anzeige fest zu bestellen. Wohl aber haben wir in unserer Praxis den Fall erlebt, daß einem Bibliothekar ein einziges Exemplar zur Prüfung nicht genügte und daß er ein unwürdiges Wettrennen unter den Buchhändlern seines Ortes organisierte, indem er erklärte, jede ihm des Anschaffens wert erscheinende Neuigkeit von demjenigen zu beziehen, der sie ihm zuerst liefere. Die Folge war die sechs- bis zehnfache Einlieferung jeder einzelnen Novität und — die tägliche Balgerei der Ausläufer an der Bibliothekstüre, um zuerst an den Novitätentisch zu gelangen. Es dauerte viele Jahre, bis dieser Unfug auf die dringendsten Vorstellungen durch eine für beide Teile zweckmäßigere Einrichtung ersetzt wurde<sup>1)</sup>. Einzelne Beispiele, die dartun sollen, daß der Sortimenterbuchhandel bei bestimmten Unternehmungen (bei einem Fachblatt für das Baugewerbe) (S. 47, 48) versagt habe, beweisen nichts für unseren Fall. Sie könnten sogar leicht vermehrt werden. Denn gerade diese technischen Fachzeitschriften sind nahezu gänzlich losgelöst vom regelmäßigen Buchhandel, sie werden wie Zeitungen vertrieben und wenden sich an Kreise, die mit dem Buchhandel wenig zu tun haben — im vorliegenden Fall an Maurer, Zimmerleute u. a. m. — und die durch Spezialadrefsbücher leicht faßbar sind. Wir können noch

---

Kenntnis gebracht werden muß.“ Daß die Bibliothekare durch die Bibliographien das Neuerscheinen der Bücher auch ohne die Sortimenter erfahren, ist klar; der springende Punkt ist der, ob ein deutscher Bibliothekar ein deutsches Buch kauft, ohne es gesehen zu haben, was ihm der Sortimenter aufs bequemste ermöglicht.

1) Aus diesem Beispiel geht hervor, daß es nicht immer dem Sortimenter in die Schuhe zu schieben ist, wenn allzuviel Exemplare unnötig hin- und herwandern.

hinzufügen, daß auch der Architekturverlag und der Verlag kostspieliger, in kleinen Auflagen erscheinender Tafelwerke über Kunst und Technik fast ausschließlich durch Reisende direkt an den Konsumenten vertrieben wird, weil die geringen Auflagen und die Empfindlichkeit der kostbar ausgestatteten Exemplare eine allgemeine Mobilitätsverfendung ausschließen.

Wir können ferner der Vollständigkeit halber hier einfügen, daß sich auch der Kolportagebuchhandel, das Reise- und Ratengeschäft vielfach vom regelmäßigen Sortimentengeschäft losgelöst haben nach den Geboten der Spezialisierung, die Bücher da (S. 30) für den „Kleinbetrieb“ ausdrücklich verlangt, wo er ihm die Nichtberücksichtigung glaubt vorwerfen zu können, während er umgekehrt (S. 198 ff.) die Unzulänglichkeit des Sortiments daraus zu erweisen sucht, daß es sich den Reise- und Kolportagebuchhandel hat entgehen lassen, also diesen selben Forderungen der Spezialisierung gefolgt ist<sup>1)</sup>.

Hier ist in der Tat die Spezialisierung vollauf berechtigt: der Reisebuchhandel, der die Bücherkäufer in den entlegensten Winkeln auffucht, ja, der bestrebt ist, ganz neue Volksschichten für den Buchhandel zu gewinnen, ist ein so schwieriges Unternehmen, daß er die ganze Sorgfalt und Kraft des Geschäftsmannes in Anspruch nimmt, der sich ihm widmet. Die Hauptschwierigkeit ist die Auswahl und Schulung des reisenden Personals, zu dem sich nur zu leicht Elemente melden mit nicht ganz einwandfreier Vergangenheit, gescheiterte Existenzen, die geneigt sind, den Absatz in strupelloser Weise zu forcieren und ihre

---

1) Vgl. Elster, Tägliche Rundschau 1903, Nr. 193, vom 19. August.



Ware dem unerfahrenen Konsumenten mit allen Künsten der Überredung aufzudrängen. Hieraus ergibt sich der große Übelstand, daß zahlreiche Exemplare, die an solche unerfahrene und oft ganz unbemittelte Personen verkauft worden sind, kurze Zeit darauf als antiquarische Exemplare auftauchen, die dann zur Hälfte des Ladenpreises in den Sortimenten und Antiquariaten wieder ausgedoten werden, ein Vorgang, der von Bücher (S. 201) ungeschweht als Schleuderei gebrandmarkt wird, während er (S. 87) diesen Begriff der Schleuderei überhaupt nicht anerkennen will, ja vielmehr denen, die sie üben, das Zeugnis ehrenhafter Geschäftspraxis ausstellt<sup>1)</sup>. Nach den bestehenden Ordnungen des Buchhandels sind diese aus dem Publikum zurückgekauften Werke antiquarische Exemplare, für die der Ladenpreis naturgemäß keine Geltung mehr haben kann.

Fern sei es von uns, diese Schäden des Reise- und Kolportagebuchhandels beschönigen zu wollen. Aber selbst Bücher gibt zu (S. 203), daß eine äußere und innere Konsolidation dieses Geschäftszweiges vor sich geht und daß die unlauteren Elemente mehr und mehr ausgemerzt werden<sup>2)</sup>.

Und schließlich hat sich auch das wissenschaftliche Antiquariat, obwohl noch vielfach mit dem Sortiment vereinigt, doch auch als selbständiger Betrieb herausgebildet, ein Geschäftszweig, der, wie bekannt, sich die Aufgabe stellt, vergriffene Werke aller Zeiten und Literaturen zu besorgen und neue Werke antiquarisch zu beschaffen. Mit diesen Antiquariaten unterhält auch der Verleger wissen-

1) Vgl. S. 58 dieser Schrift.

2) Inwiefern sich der Reisebuchhandel auch mit dem Vertrieb wissenschaftlicher Werke befaßt, werden wir später berühren.

schaftlicher Richtung eine ständige Verbindung für den Vertrieb älterer Werke, für die das Sortiment keine Dienste mehr leisten kann, weil sie auch vom Konsumenten nur noch antiquarisch gesucht werden (vgl. S. 83 dieser Schrift, Anm.). Eine Neuschöpfung der letzten Jahrzehnte ist der Restbuchhandel, ein Mittelglied zwischen Verlag und Sortiment, dessen Funktion darin besteht, die nicht mehr „gehenden“ Restauflagen von Verlagswerken käuflich zu erwerben und durch Reisevertrieb dem Sortimentsbuchhandel zu sehr herabgesetzten Preisen anzubieten. Eine besondere Restbuchhandelsordnung ist für diesen Geschäftszweig vom Börsenverein aufgestellt. Daß dieser Restbuchhandel bei der teuren Art seines Vertriebs seine Aufmerksamkeit nur sogenannten Massenartikeln, Geschenkwerken, Bilderbüchern, populärer Literatur zuwenden kann, ist klar. Die Behauptung W.'s (S. 206), daß er hauptsächlich wissenschaftliche Werke vertreibt, die, weil sie der Initiative des Verlegers ihr Dasein verdanken, unverkäuflich sein sollen, ist irrig, wie wir S. 83 nachweisen.

Nach Abzug aller dieser Spezialbetriebe bleibt dem gebildeten Sortimenter noch ein weites Feld der Tätigkeit übrig. Und wie sehr der Sortimentsbuchhandel auf seinem wahren Gebiete als Mittelglied zwischen Verlag und Käufer geschätzt wird, geht aus der bezeichnenden Tatsache hervor, daß weitaus der größte Teil der wissenschaftlichen Zeitschriften nach wie vor durch ihn vertrieben wird, obwohl in der Reichspost eine scharfe Konkurrenz sich aufgetan hat — lediglich aus dem Grunde, weil der Gelehrte es vorzieht, sie von seinem Buchhändler, der ihm alles besorgt, zu erhalten, als alle Viertel- oder Halbjahre das Abonnement auf der Post zu erneuern und die ent-

sprechende Pränumerandoeinzahlung machen zu müssen. Dasselbe gilt auch für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke. Wollte man eine Umfrage unter den Gelehrten veranstalten darüber, ob sie den jetzigen Zustand beibehalten wollen, d. h. ihren Bücherbedarf durch einen Sortimentebuchhändler beziehen, der gegen halbjährige oder Jahresrechnung ihnen alle Zeitschriften liefert, alle festen Bestellungen ausführt, ihnen die ganze neue Fachliteratur zur Ansicht ins Haus schickt und vier Fünftel davon (denn mehr als ein Fünftel wird im günstigsten Fall nicht behalten) wieder abholen läßt, oder ob sie es nach Bücher'schem Vorschlag vorziehen würden, unter Wegfall jeder Möglichkeit, die neuen Erscheinungen einzusehen, jede einzelne Bestellung direkt beim Verleger oder dem Akademischen Schutzverein zu machen, so würde die große Mehrzahl ganz sicher bei der alten Methode bleiben. Denn man täusche sich nicht: für die Anschauung, die etwa darin bestünde, daß man die festen Bestellungen beim Verleger oder einer Einkaufsgenossenschaft in Leipzig machte und dem Sortimenter lediglich die Rolle zuwies, „den latenten Bedarf zu wecken“, wäre dieser letztere wohl nicht zu haben — und auch nicht der Verlagsbuchhandel<sup>1)</sup>. Der Sortimenter

---

1) Wenn Bücher (S. 242) vom Verleger verlangt, „er solle den Schritt wagen, den so viele Produzenten von Verbrauchsgegenständen des täglichen Lebens längst getan, seine Verlagswerke zu Fabrikpreisen dem Publikum anzutragen“, so mutet er diesem ein sehr gewagtes Experiment zu. Denn es ist nicht vom Sortimenter zu verlangen, daß er Schriften eines Verlegers vertreibt, die dieser unter Umgehung der Sortimenter zum Nettopreise, ja selbst zum Ladenpreis direkt verkauft. Kein Produzent von irgend einer Fabrikware wird direkt ans Publikum zu Wiederverkäuferspreisen verkaufen,

würde die mühsam einzuheimfenden schlummern- den Schätze ruhig schlummern lassen. Und daraus ergäbe sich eine Kette von Folgen, die einer Umwälzung des deutschen Buchhandels gleichkämen: Vernichtung des wissenschaftlichen Sortiments, erschwerter und stark vermindertes Absatz der wissenschaftlichen Literatur; Aufsuchung neuer Vertriebsmethoden durch den Verlag, notwendige Zurückhaltung des Verlags gegenüber der wissenschaftlichen Produktion, wobei das letztere — vom rein geschäftlichen Standpunkt betrachtet — nicht gerade die schlimmste Folgeerscheinung für den Verlag wäre. Ob aber auch für die Vertreter der Wissenschaft? Jedenfalls wären sie so lange in einer unbequemen Lage, als der Staat nicht die Hunderttausende jährlich für Akademien und gelehrte Gesellschaften mehr auswirft, die nötig wären, um die Herstellungskosten aller der Monographien, Festgaben und dergl. zu decken, die Bücher diesen Gesellschaften zuweist.

Wir wiederholen: ehe man an den bestehenden Einrichtungen in so summarischer Weise rüttelt, sollte man sich die Folgen genau vergegenwärtigen. Die Einrichtungen des deutschen Buchhandels haben sich folgerichtig genau so entwickelt, wie es die Verhältnisse erfordern: es besteht zwischen Verlag und Sortiment eine überaus notwendige und wohlthätige Arbeitsteilung, eine Spezialisierung, wie

---

wenn er Wiederverkäufer für seine Ware in Anspruch nimmt. Er wird entweder seinen Vertrieb auf direkten Verkehr mit dem Publikum einrichten und demgemäß seine Preise ansetzen oder sich ausschließlich der Kleinhändler bedienen. Beide Methoden des Vertriebs nebeneinander schließen sich naturgemäß aus. Vgl. auch Prager, Börsenblatt 1903, Nr. 204. Auch im „Sonderabdruck“ erschienen.

sie Bücher wiederholt fordert und ohne welche die immerhin beachtenswerten Leistungen des deutschen Buchgewerbes nicht denkbar wären; auf der einen Seite die Produktion des Verlags auf eigenes Risiko, auf seiten des Sortiments Vertrieb an den Konsumenten in eifriger Kleinarbeit und Übernahme des Risikos beim Verkauf im einzelnen, eines Risikos, das nicht unbeträchtlich ist und keinesfalls auch vom Verlag übernommen werden könnte.

Und dabei haben die geschilderten Einrichtungen den Vorzug größter Wirtschaftlichkeit und Billigkeit. Der Verfasser behauptet zwar das Gegenteil, indem er schreibt (S. 40):

„Auf der andern Seite darf nicht übersehen werden, daß die Betriebsweise der Konditionsbindungen für die Verleger eine unverhältnismäßige Erhöhung der Produktionskosten mit sich bringt. Die Bücher werden in viel zu großen Auflagen gedruckt; wissenschaftliche Werke, von denen der Verleger ganz gut weiß, daß sie nur einen sehr kleinen Markt haben, werden in einer den tatsächlich vorhandenen Bedarf um das Drei- bis Fünffache übersteigenden Menge hergestellt, um genügend Exemplare bedingungsweise versenden zu können.“

Aber er sorgt auch hier wieder für eine Widerlegung in seinem eigenen Buch<sup>1)</sup>. Auf S. 228 berechnet er die Herstellung eines Buches bei einer Auflage von 80 Exemplaren bis zu 10 000 Exemplaren. Wenn, was im großen und ganzen richtig ist, der Verleger eine Auflage von 500 Exemplaren drucken muß, um einen Absatz von 150 Exemplaren zu erzielen, so beträgt bei dem Bücher-

---

1) Siehe schon Elster, Tögl. Rundschau 1903, Nr. 193, vom 19. August, und Prager, Börsenblatt 1903, Nr. 198.

sehen Beispiel der Mehraufwand von 150 Exemplaren, die 3162 Mk. kosten, zu 500 Exemplaren (3326 Mk.) 164 Mk.<sup>1)</sup>! Dies ist also der erstaunlich geringe Preis, der für das Konditionssystem bezahlt wird, um überhaupt das Buch aus dem Haus zu bringen und es jeder Bibliothek und jedem Fachgelehrten zur Ansicht auf den Tisch zu legen!<sup>2)</sup> Wir verkennen nicht, daß in dem letzten Jahrzehnt diese Novitätenversendungen des Sortimentes nicht mit derselben Umsicht wie früher bewirkt werden, daher nicht so erfolgreich sind, wie es der Verleger wünschen möchte. Immerhin: Stellt man unsere Einrichtungen neben die des außerdeutschen Buchhandels und vergleicht unsere Leistungen mit denen des ausländischen Buchhandels, was wir in einem späteren Kapitel zu tun gedenken, so wird sich das Bild, das man sich vom deutschen Buchhandel machen kann, relativ günstig gestalten.

---

1) Dieses Verhältnis von 150 Absatz zu 500 Auflage kommt tatsächlich nur bei den kleineren Auflagen der Monographien in Betracht, deren Absatz durch die Novitätenversendung beim Erscheinen erzielt werden muß. Bei höheren Auflagen handelt es sich im Durchschnitt um Werke, von denen ein nachhaltiger Absatz erwartet werden darf und zu deren erstmaliger Konditionsversendung man gleichwohl nicht mehr Exemplare als zur Versendung einer Monographie (500) braucht. Wenn von einer „slawischen Chrestomathie“ eine Auflage von 1000 Exemplaren gedruckt wird, so darf mit Recht ein allmählicher Ausverkauf erwartet werden, ohne daß man zur ersten Versendung mehr als 400—500 Exemplare brauchte.

2) Vgl. van der Borght im Literar. Centralblatt 1903 Nr. 38 Sp. 1276/77.

## **Ladenpreis, Buchhändlerrabatt, Kundenrabatt.**

Das Wort Ladenpreis ist zum erstenmal im Jahre 1789 lexikalisch verbucht<sup>1)</sup>. In den Zeiten des Tauschverkehrs war dieser Begriff von keiner Bedeutung, weil der Verlegerfortimenter, der fremde Ware gegen seine eigene eintauschte, die erstere unter allen Umständen abzusetzen gezwungen war und zwar zu jedem Preis, namentlich wenn er schlechte Bücher eingetauscht hatte. In den Übergangszeiten vom Tauschverkehr zum Konditionssystem, die sich über Jahrzehnte erstreckten, wurde die Schleuderei mit den eingetauschten Büchern gegenüber dem festen Ladenpreis der bar zu bezahlenden als ein das Ansehen des Buchhandels untergrabender Übelstand sofort empfunden. Und so finden wir schon bei dem ersten Versuch einer Organisation des deutschen Buchhandels im Jahre 1802<sup>2)</sup> die Beschränkung des Kundenrabatts neben der Beschränkung der Anzahl der Buchhandlungen in den Mittelpunkt aller Reformbestrebungen gestellt. Die Vermehrung der Buchhandlungen konnte damals leicht durch den Staat niedergehalten werden. Heute, im Zeitalter der Gewerbefreiheit, ist es müßig, sich mit dieser

---

1) Nach gültigen Mitteilungen von Prof. A. Gombert (Breslau) zuerst in Schellers deutsch-latein. Lexikon 1789.

2) Schürmann, a. a. O. S. 146.

Frage zu befragen. Die Einschränkung des Kundenrabatts zu erzielen, ging über die Macht der damaligen ersten Organisationsversuche, aber der hohe Kundenrabatt verschwand, außer in Leipzig und Berlin, von selbst in dem Maße, als der Tauschverkehr in den beiden ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts allmählich ausstarb. Erst in den siebziger Jahren nahm er mit den großen Verkehrserleichterungen wieder seine bedrohliche Gestalt an.

Nun haben wir gesehen, welche wichtigen Funktionen das Sortiment im Betrieb des Gesamtbuchhandels zu übernehmen hat. Es ist der Unterbau, der fest erhalten werden muß, damit wir Verleger, auf ihm fußend, unsere Tätigkeit in voller Kraft entfalten können. Wir brauchen ein leistungsfähiges Sortiment zum Vertrieb wissenschaftlicher Literatur; wir brauchen es aber auch als Schule des Nachwuchses für die Außenposten in der Fremde, durch die mindestens ein volles Drittel unseres Absatzes an wissenschaftlichen Werken bewirkt wird<sup>1)</sup>, und wir brauchen es schließlich zur Heranbildung des Nachwuchses für den Verlag. Denn ebenso, wie fast jedes alte Verlagsgeschäft aus einem Sortiment entstanden ist, so hoffen wir, daß auch in Zukunft aus den tüchtigsten Elementen des Sortiments sich tüchtige Verleger herausbilden, die ausgerüstet mit der genauesten Kenntnis der Bedürfnisse des Konjumenten, mit frischer Schaffenskraft in unsere Reihen treten. Wenn nun, wie nicht nur aus den eigenen Klagen des Sortiments, sondern auch aus den Feststellungen so einwandfreier Sachkenner, wie es die Kommissionäre sind, her-

---

1) Der Verfasser dieser Abwehr hat dies aus seinem eigenen Geschäft genau nachgewiesen. Verlagskatalog S. 11, 12.



vorgeht, daß das Sortiment mit stets sich mehrenden Schwierigkeiten, mit wachsender Unrentabilität zu kämpfen hat, so würde es bei den Versuchen, die Lage zu bessern, ein großer Fehler des Verlags gewesen sein, teilnahmslos beiseite zu bleiben. Dies hat er nicht getan, vielmehr bei den in dieser Richtung erfolgten Bestrebungen der letzten 20 Jahre insofern mitgewirkt, als er die bekannte Verlegererklärung<sup>1)</sup> unterzeichnet und an der Tätigkeit des Vereinsausschusses<sup>2)</sup> teilgenommen hat. Er trägt also an der Entwicklung der Zustände im Buchhandel einen Teil der Verantwortlichkeit und kann sie tragen.

Wir haben schon (S. 10) in großen Zügen die Bedeutung und die Funktion Leipzigs als Zentralpunkt des Buchhandels dargelegt. Ein besonderer und wesentlicher Vorzug dieses Zentralpunktes ist seine sogenannte Spesenfreiheit, d. h. die für den ganzen Buchhandel, früher für Frankfurt und seitdem für Leipzig gültige Bestimmung, daß alle nach Leipzig gerichteten Sendungen franko Leipzig geliefert werden müssen, während die Fracht oder das Porto alles von Leipzig Abgeschickten zu Lasten des Empfängers geht. Eine Überlieferung aus dem alten Messerverkehr, die erhalten blieb, auch als ein ganz veränderter Geschäftsverkehr sich der Messen nicht mehr be-

---

1) Diese Verlegererklärung geht dahin, daß jedem Sortimenter, der von der Benutzung der Einrichtungen des Börsenvereins ausgeschlossen worden ist, entweder gar nicht oder nur zum Ladenpreis geliefert werde.

2) Der Vereinsausschuß hat nach § 35 der Satzungen des B.-B. über die Verletzung dieser Satzungen zu entscheiden und über die Regelung des Verkehrs der Buchhändler miteinander und mit dem Publikum zu befinden. Er ist aus vier Vertrauensmännern des Sortiments, vier Mitgliedern der vier Verlegervereine und einem Mitglied des Leipziger Kommissionärvereins zusammengesetzt.

diente<sup>1)</sup>. Hieraus folgt, daß ein in Leipzig ansässiger Sortimentebuchhändler jedes Buch ohne Fracht- oder Portospesen zu empfangen berechtigt ist, während der außerhalb Leipzigs ansässige Sortimentebuchhändler entweder die Fracht vom Produktionsorte oder die Fracht von Leipzig — falls er das Buch über diesen Zentralpunkt bezieht — zu bestreiten hat, ganz abgesehen von den Kosten für seine Vertretung an diesem Zentralpunkte. Hieraus folgt ferner, daß der in Leipzig ansässige Sortimenter, dank dieser Bestimmung der Spesenfreiheit, die durch beträchtliche Opfer des Provinzialbuchhandels<sup>2)</sup> aufrechterhalten wird, in der Lage wäre, jeden Provinzialbuchhändler zu unterbieten. Brauchten nun weder Konsument noch Verleger die Provinzialbuchhändler, so wäre es freilich das einfachste und rationellste, den Provinzialsortimentsbuchhandel eingehen zu lassen und alles von dem bevorzugten Orte der Spesenfreiheit zu beziehen. Aber wir haben gesehen, wie nötig ein Netz von Sortimentebuchhandlungen in Deutschland ist, um sowohl im Konsumenten die Kauflust rege zu halten wie dem Verleger die Möglichkeit zu geben, seine Bücher unter die Augen des Publikums zu bringen.

---

1) „Frankfurt hatte ehemals ebensowohl als Leipzig den Vorteil des Frankaturzwangs genossen, d. h. die Sendungen aller Messbesucher und Kommittenten dahin mußten frankiert und alles Büchergut ab Frankfurt auf Kosten des Empfängers geführt werden. Eine besondere Einrichtung des Buchhandels war dies nicht, sondern es war die selbstverständliche Forderung alles Messverkehrs, daß jedermann, der auf dem Messplatz verkaufen wollte, seine Ware auf eigene Kosten zur Stelle zu schaffen hatte, während die Weiterbeförderung von dort aus Sache des Käufers war.“ Schürmann, a. a. O. S. 98.

2) So nennen wir alle außerhalb Leipzigs ansässigen Buchhändler.

Bei dieser Gestaltung der Dinge war es von Anfang an für den Leipziger Buchhandel eine ständige Versuchung, den festen Bücherbedarf an sich zu reißen. Im „Zeitalter der Postkutsche und des Lastwagens“ bot die größere geographische Entfernung noch genügende Schwierigkeiten zugunsten des lokalen Buchhändlers; mit der Entstehung der Eisenbahnen aber wurde Leipzig ein immer gefährlicherer Konkurrent, und als schließlich in den 70er Jahren die Einführung des 5-Kilo-Postpakets erfolgte, war plötzlich das bevorzugte Leipzig selbst dem entferntesten Orte im Deutschen Reich geradezu in die nächste Nachbarschaft gerückt. Dies ist der Zeitpunkt, wo die massenhaften Unterbietungen („Schleudereien“) von auswärts auch den Sortimenten in den entlegensten Teilen des deutschen Sprachgebiets zur Einräumung von Kundenrabatt nötigten<sup>1)</sup>. Während man in den 60er Jahren beispielsweise in den Universitätsstädten Süddeutschlands keinen Rabatt kannte, mußten jetzt zur Selbsterhaltung seit Mitte der 70er Jahre 10% eingeräumt werden. Der Provinzial-

---

1) Es ist eine, vielleicht unbewusste, Rück Erinnerung an jene Zeit, wenn der Vorsteher des Vereins der Buchhändler zu Leipzig in seinem Bericht vom 28. Januar 1902 klagt: „Im Gegensatz zu anderen kaufmännischen Erwerbszweigen werden im Sortimentsbuchhandel nicht die kleineren Geschäfte von den großen aufgesogen, sondern die vielen kleinen Geschäfte entziehen den mühsam in langer Zeit aufgebauten Geschäften die Lebenskraft.“ Die Zeit ist jetzt allerdings glücklich vorüber, wo man ein großes Geschäft ungestraft durch Unterbietung und durch den Raubbau in der Provinz aufbauen konnte. Aber es gibt für die vielen tüchtigen Sortimenten in den Zentralpunkten noch andere Mittel, sich eine große Kundschaft auf der ganzen Welt zu sichern: umfassende bibliographische Kenntnisse, Beherrschung des Büchermarkts und die Fähigkeit, schwieriger beschaffbare Literatur zu beschaffen.

buchhändler, auf sich selbst angewiesen, kämpfte einen verzweifelten Kampf um sein geschäftliches Leben. Nur wer diesen Kampf selbst mitgemacht hat, kann den Segen er messen, der durch die Beseitigung dieser chaosartigen Zustände entstanden ist. Was war natürlicher, als daß die Sortimentler sich zu Orts- und Kreisvereinen zusammensetzten, um ihr Gebiet sicherzustellen gegen die Unterbietungen aus den Zentralpunkten<sup>1)</sup>, daß der Börsenverein endlich im Jahre 1887 gegenüber den neuen Erfordernissen einer neuen Zeit den Schutz der Schwachen seinen Statuten einverleibte und daß es auch die Verleger nicht mehr länger mit ansehen wollten, wie der Sortimentsbuchhandel ruiniert und ihre eigene Ware durch die Aufhebung jeder festen Verkaufsnorm um allen Kredit gebracht wurde. Wir verdanken es der Firma B. G. Teubner in Leipzig oder vielmehr ihrem Teilhaber Dr. A. Schmitt, der mit seinem hellen Blick und festen Willen den richtigen Weg fand, der vom Verlag zur Anbahnung besserer Verhältnisse beschritten werden mußte. Unter seiner Führung erschien am 15. November 1879<sup>2)</sup> eine Leipziger Verlegererklärung,

---

1) Das Wesen dieser durch die lokale Organisation bewirkten Konsolidierung des Buchhandels ist folgendes: Jeder Orts- und Kreisverein regelt für sein Gebiet die Verkaufsbedingungen gegenüber dem Publikum. Diese Bedingungen können je nach den Erfordernissen der einzelnen Gebiete verschieden sein; aber die lokalen Bedingungen jedes Gebiets sind von den Buchhändlern der andern Gebiete zu achten. Mit anderen Worten: es darf von einem Gebiet in das andere nur zu den Bedingungen geliefert werden, die in dem letzteren gelten. Der Börsenverein der deutschen Buchhändler wacht kraft seiner Satzungen über die Aufrechterhaltung dieser Bestimmungen.

2) S. Schürmann, der deutsche Buchhandel der Neuzeit S. 110 ff. — In der ein Jahr vorher vorausgegangenen Konferenz zur Beratung buchhändlerischer Reformen (Publikationen des Bücher-

wonach die Unterzeichner vom 1. Januar 1880 an die Geschäftsverbindung mit den Sortimentern sowohl in Rechnung als gegen bar aufheben würden, die ihre Verlagswerke zu andern als den von ihnen selbst festgesetzten Preisen in irgend einer Weise öffentlich anzeigten oder anböten. Betraf diese erste Verlegererklärung auch nur die Ankündigung und ließ sie den Verkauf unberührt, so besteht doch kein Zweifel darüber: neben dem beginnenden Kristallisationsprozeß zu lokalen Vereinigungen der Selbsthilfe im Sortiment wollte auch der Verlag auf den Plan treten, um nicht nur hilfreiche Hand zu bieten, sondern auch der durch die sinnlosen Preisunterbietungen entstandenen Verwirrung und Entwürdigung des Buchgewerbes einen ersten Niegel vorzuschieben.

Wie schädlich die Nachwirkungen dieser Zeit sind, ist heute noch an allen Ecken und Enden zu spüren. Die Tatsache, daß man, wie Prager (Börsenblatt Nr. 211) richtig bemerkt, ein Buch sozusagen zu jedem Preis erlangen konnte, mußte den Konsumenten zu dem Glauben verleiten, daß der Buchhandel ein unsolider Geschäftszweig sei und das Buch eine Ware, die, wie sauer Bier angeboten, man sogar geschenkt bekommen könne, wenn man es nur richtig anzupacken verstehe. Alltäglich ergießt sich noch heute eine Flut von Bettelbriefen über den deutschen Verlagsbuchhandel um Überlassung von Freie Exemplaren unter den wichtigsten Vorwänden oder um Gewährung von Rezensionsexemplaren.

---

vereins VI, S. 56 ff.) erklärte Dr. Schmitt, alle Verleger müßten es zwar „mit Freuden begrüßen, wenn ein sicheres Mittel gefunden würde, durch welches der Rabatt ans Publikum abgeschafft und die Einhaltung der Ladenpreise überall streng durchgeführt werden könnte“. Es gebe aber keines Erachtens kein solches Mittel. Ein Jahr später war ein erstes Mittel — und zwar von ihm selbst — bereits gefunden.

selbst von Werken, die seit 20 Jahren bestehen. Wahrlich, es war die höchste Zeit, daß auch der Verlag, den Geboten der Selbstachtung folgend, das Nachtwort sprach, das dem von ihm selbst festgesetzten Verkaufspreis Geltung verschaffen und mithelfen sollte zur Bildung fester Verkaufsnormen. Schwankende Preise sind bei Waren, die keiner Schwankung und Konjunktur unterworfen sind, das Kriterium unsolider Zustände. Es war daher die ureigene Sache des Verlags, diesen Zuständen ein Ende zu machen. Und daraus erklärt es sich zur Genüge, daß die seit 1879 sich folgenden Verlegererklärungen zum Schutz des Ladenpreises sich stets als festes Rückgrat in den Maßnahmen der letzten 25 Jahre zur Besserung der Verhältnisse vorfanden.

War für den Verlag diese Sorge um das Ansehen des Buchhandels schon allein genügend, die Bewegung zugunsten fester Verkaufsnormen zu unterstützen, so kam noch ein Zweites hinzu, das zum Eingreifen nötigte: die Gefahr der Verkümmernng des Sortimentes durch mangelnden Verdienst. Es lag zwar auf der Hand, daß die in den 70er Jahren plötzlich um 20 und 15% Kundenrabatt heruntergedrückten Werte nicht mit einem Schlag auf den Ladenpreis gehoben werden konnten, aber in dem Maße, wie sich die Organisation des Börsenvereins zur Bewältigung neuer Aufgaben erweiterte und immer fester fügte, konnte Schritt für Schritt weiter gegangen werden, wenn sich herausstellte, daß bei den jährlich wachsenden Betriebskosten der Sortimenterverdienst unter das Maß des Wünschenswerten heruntergesunken war.

Ist dieses der Fall? Der Verfasser der Denkschrift bestreitet es. Des Zusammenhanges willen möge dieser Punkt daher auch hier behandelt werden, indem wir im

übrigen auf die erschöpfende Darstellung Pragers im Börsenblatt verweisen.

Von vornherein soll die Erklärung abgegeben werden, daß die Frage, ob das deutsche Sortiment auf deutsche wissenschaftliche Literatur künftighin statt 10% nur 5% oder noch weniger Rabatt seinen Kunden gewährt, selbstverständlich keine unbedingte Lebensfrage für den Verlag bildet. Noch weniger ist der Verlag an der Frage beteiligt, ob die Verkaufsbedingungen im ganzen Deutschen Reich einheitlich gestaltet sind oder ob sie nach der Entfernung von Leipzig verschiedene Gradationen aufweisen. Er wird unter erschwerten Verhältnissen fortbestehen, auch wenn das Sortiment in seinen Lebensbedingungen verkümmert ist. Er muß sich dann unter großen Opfern neue Vertriebsmethoden schaffen, wenn auch, wie wir nachgewiesen zu haben glauben, eine Änderung der jetzigen Vertriebsweise ihn zu weit geringerer Leistungsfähigkeit verurteilen würde. Wir müssen aber gleich hinzufügen, daß diese angestrebte und zum Teil schon durchgeführte Verringerung des Kundenrabatts ebensowenig eine Lebensfrage für den Konsumenten der wissenschaftlichen Literatur bilden kann. Wie gering diese Veränderungen in den Bezugsbedingungen für den Bücherkäufer ins Gewicht fallen, geht aus folgendem Beispiel hervor: Auf Anregung des Elsaß-Lothringischen Buchhändlervereins hat der Direktor der Kaiserlichen Universitäts- und Landesbibliothek zu Straßburg amtlich ermitteln lassen, welcher Ausfall durch die von dem Elsaß-Lothringischen Buchhändlerverein erstrebte Verkürzung des Rabatts von 10 auf 5% auf deutsche Bücher der Anstalt erwachsen würde. Das Ergebnis war bei einem Jahresetat von 56 800 Mk.

für Bücheranschaffungen: 780 Mk.! An der Großherzog-  
Universitätsbibliothek zu Heidelberg soll<sup>1)</sup> es sich bei  
einem Budget von 22 500 Mk. für Anschaffungen um  
400 Mk. jährlich handeln!

Aus der letzten halbjährigen Bücherrechnung von 15  
Universitätsprofessoren ergeben sich folgende Einbußen:

|    | Rechnung                             |                                               | Differenz zwischen |      |      |       |      |       |
|----|--------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------|------|------|-------|------|-------|
|    | Mit<br>Rabatt                        | Ohne<br>Rabatt                                |                    |      |      |       |      |       |
|    | Bücher und<br>Buch-<br>fortreibungen | Sn- und aus-<br>ländische<br>Zeitschriften z. | 10%                | 5%   | 2%   | 10:5% | 5:2% | 10:2% |
| 1  | 61,90                                | 17,10                                         | 6,10               | 3,05 | 1,25 | 3,05  | 1,80 | 4,85  |
| 2  | 104,85                               | 292,50                                        | 10,40              | 5,20 | 2,10 | 5,20  | 3,10 | 8,30  |
| 3  | 90,90                                | 75,75                                         | 9,—                | 4,50 | 1,80 | 4,50  | 2,70 | 7,20  |
| 4  | 155,90                               | 52,70                                         | 15,50              | 7,75 | 3,10 | 7,75  | 4,65 | 12,40 |
| 5  | 173,55                               | 34,25                                         | 17,30              | 8,65 | 3,45 | 8,65  | 5,20 | 13,85 |
| 6  | 182,20                               | 38,90                                         | 18,20              | 9,10 | 3,65 | 9,10  | 5,45 | 14,55 |
| 7  | 107,15                               | 69,70                                         | 10,70              | 5,35 | 2,15 | 5,35  | 3,20 | 8,55  |
| 8  | 70,55                                | 34,80                                         | 7,—                | 3,50 | 1,40 | 3,50  | 2,10 | 5,60  |
| 9  | 121,—                                | 41,10                                         | 12,10              | 6,05 | 2,45 | 6,05  | 3,60 | 9,65  |
| 10 | 132,65                               | 73,15                                         | 13,20              | 6,60 | 2,65 | 6,60  | 3,95 | 10,55 |
| 11 | 57,05                                | 54,10                                         | 5,70               | 2,85 | 1,15 | 2,85  | 1,70 | 4,55  |
| 12 | 240,20                               | 49,20                                         | 24,—               | 12,— | 4,80 | 12,—  | 7,20 | 19,20 |
| 13 | 56,60                                | 257,40                                        | 5,60               | 2,80 | 1,15 | 2,80  | 1,65 | 4,45  |
| 14 | 77,05                                | 120,50                                        | 7,70               | 3,85 | 1,55 | 3,85  | 2,30 | 6,15  |
| 15 | 126,70                               | 38,50                                         | 12,60              | 6,30 | 2,55 | 6,30  | 3,75 | 10,05 |

Man ersieht hieraus, welche Übertreibungen sich  
Bücher zu schulden kommen läßt, wenn er von der „Ge-  
fährdung der schwerwiegenden Interessen“ spricht, „welche  
die Vertreter der deutschen Wissenschaft als Autoren und  
Bücherkäufer dem Buchgewerbe gegenüber zu wahren  
haben“, und wenn er erklärt, „daß es gelte, gegen Maß-  
regeln und Tendenzen Front zu machen, welche die ge-

1) Nach zuverlässiger Mitteilung.



junde Entwicklung unseres gesamten nationalen Geisteslebens zu unterbinden drohen.“ Wegen dieses Unterschiedes von 10 auf 5%, der sich nur auf ein Viertel des ganzen Bezugs erstreckt, wegen dieser 780 Mk. von 56 800 Mk. wird zur Bildung eines Schutzvereins gegen den Buchhandel aufgerufen! Die Leidenschaft hat verhindert, sich die Geringsfügigkeit der Sache in konkreten Zahlen auszurechnen und verschließt das Auge vor der Tatsache, daß, wenn eine wissenschaftliche Bibliothek oder ein Gelehrter 100 Mark für wissenschaftliche Bücher und Zeitschriften ausgibt, nach dem oben ermittelten Verhältnis, das im Durchschnitt auf jeden Einzelfall zutreffen wird, drei Viertel (Zeitschriften, ausländische Werke, Antiquaria), und sei es auch nur die Hälfte, von der Rabattverkürzung unberührt bleiben!

Für den Sortimentsbuchhändler ist dagegen der Mehrgewinn insofern von größerer Bedeutung, als neben dem akademischen Bedarf gleichzeitig derjenige der Behörden, der Schulen und Lehrer und mancher ständigen Privatkunden einer Rabattverkürzung unterliegen und als gerade in diesen Konsumentengruppen der Prozentsatz rein deutschen Bücherbedarfs ungleich höher ist als bei den Akademikern. Erstere haben die Rabattverkürzung als eine im Interesse des Buchhandels erforderliche Maßregel verstanden und hingenommen. Bedenkt man nun, welche außerordentlichen Aufwendungen das Sortiment gerade zur Befriedigung der akademischen Konsumenten machen muß — Ansichtsendungen, von denen vier Fünftel wieder unabgesetzt zurückgehen, Anschaffung und Instandhaltung einer kostspieligen Handbibliothek u. a. m. — so erscheint die in ihren Wirkungen auf den akademischen Kunden so geringfügige Kundenrabattverkürzung als ein Gebot der

Billigkeit, wenn nachgewiesen werden kann, daß der vom Verleger gewährte Rabatt bei gleichzeitiger Abgabe von 10 % davon an die Kunden nicht mehr ausreicht, um das Sortiment leistungs- und, wie wir für uns hinzufügen müssen, zahlungsfähig zu erhalten.

Wir müssen es dem deutschen Sortiment überlassen, diesen Nachweis zu führen. Wir können aber auch aus eigener Sachkenntnis schon jetzt die Überzeugung aussprechen, daß der von Bücher geführte Beweis des Gegenteils nicht richtig ist. Der für wissenschaftliche Werke durchweg — mit ganz seltenen Ausnahmen, die meistens durch Konkurrenzrücksichten ihre Erklärung finden — dem Sortimenter gewährte Rabatt ist 25 % — das müssen wir Verlegerfüglich selbst am besten wissen; hierzu kommt bei Bezug von 12 Exemplaren ein Freiemplar, bei Barbezug schon auf 10 Exemplare ein solches; einzelne Firmen gewähren bei Barzahlung schon auf 8 Exemplare ein Freiemplar. Daß bei wissenschaftlichen Werken — abgesehen von Compendien — nur selten von dem Vorteil des Partiebezugs Gebrauch gemacht werden kann, ist einleuchtend. Bücher sucht nun (S. 59 ff.) unter Beibringung reichlicher Belege den Beweis dafür anzutreten, daß der Durchschnittsrabatt höher ist als 25 %, ein Beweis, auf den wir nicht näher einzugehen brauchen, weil wir über die Durchschnittshöhe dieses Rabatts mit ihm gänzlich einverstanden sind. Wir möchten nur dem allzugroßen Hervorheben der hohen Rabatte bei volkstümlichen Schriften wie bei Reclam, bei den Baedeker'schen Reisebüchern, bei der Tauchnitz Edition, entgegenhalten, daß für das Sortiment diese hohen Rabattsätze den Ausgleich bilden gegenüber dem geringeren Verdienst bei dem Vertrieb wissenschaftlicher Werke, bei Schul-

büchern (meist nur 25 % bar ohne Freieemplare), Katechismen (oft nur 10 %), Gesangbüchern (meist nur 15 bis 20 %). Und damit kommen wir zu einem Kernpunkt des von Bücher angefachten Streites:

Wie viel beträgt im Durchschnitt der Rabatt, den der Sortimentebuchhändler auf seine Bezüge vom Verlag empfängt, mit andern Worten: wie groß ist der Bruttogewinn eines sogenannten wissenschaftlichen Sortiments?

Wie viel betragen die Geschäftskosten in Prozenten vom Umsatz?

Bücher schätzt den Bruttogewinn auf 30%. Dies mag im allgemeinen richtig sein. Der Verfasser dieser Schrift ist in seinem früheren Sortimentsgeschäft nur auf 28% gekommen. Auch Wellmann<sup>1)</sup> setzt ihn auf 25 bis 28% an. Der seltsame Vergleich Büchers (S. 62 und 63) zwischen den Rabattsätzen im Buchhandel und den Einkaufs- und Verkaufspreisen von Kakao, Schokolade, Fleischextrakt und anderen Artikeln, für die sich naturgemäß weit geringere Rabattsätze ergeben, hätte nur dann Beweiskraft, wenn man die ganze Bücherproduktion als Produktion von Manufaktur auffaßte, die in etwa 10 verschiedenen Formaten und Qualitäten nach dem Gewicht oder per Ries verkauft würde<sup>2)</sup>.

---

1) Börsenblatt 1903, Nr. 185.

2) In der Besprechung der Bücherschen Streitschrift im Literar. Centralblatt (1903, Nr. 38) sagt H. van der Borght: „Mit den S. 62 und 63 durchgeführten Vergleichen der Rabattsätze auf Bücher und auf gangbare Artikel des Kolonialwarenhandels läßt sich eigentlich nichts beweisen, da ein so umfangreicher und regelmäßiger Absatz, wie er beim Fleischextrakt, Kakao, Malzstoffee x. möglich ist, bei Büchern in der Regel nicht vorhanden ist.“

Die Geschäftsumkosten beliefen sich im Geschäft des Verfassers dieser Schrift in den 70er Jahren auf 14 bis 16 % und stiegen bis Ende 1889<sup>1)</sup> auf 19½—20 %. Diese letzteren Prozentsätze werden auch heute noch durch die von Wellmann (a. a. D.) mitgeteilten Sätze Breslauer Firmen annähernd bestätigt:

| 1899  | 1900  | 1901  | 1902                |
|-------|-------|-------|---------------------|
| 17 %  | 18 %  | 19½ % | 18½ %               |
| —     | 18 %  | 20 %  | 20 %                |
| 17½ % | 16⅔ % | 17 %  | 18½ % <sup>2)</sup> |

Der Gewinn des oben erwähnten Geschäftes wurde (bei einem Umsatz von 140 000 Mk.) hauptsächlich durch die Beschaffung antiquarischer Werke (ca. 40 000 Mk.), wobei ein höherer Nutzen herausgearbeitet werden kann, und durch die allgemeine Literatur (ca. 40 000 Mk. Umsatz) erzielt. Die wissenschaftlichen Werke (Umsatz ca. 60 000 Mk.), die nur vom Verleger bezogen wurden (deutsche mit 10 % Kundenrabatt, ausländische zum Originalpreis) warfen so gut wie nichts ab, wie ja aus obigen Zahlen leicht ersichtlich ist.

Es ist aber nicht einzusehen, warum dieser mühsame Vertrieb auf die Dauer zur unentgeltlichen Leistung verurteilt sein und die Gefahr heraufbeschworen werden soll, daß er verkümmert und eingeht, wie in England und Frankreich. Unmöglich geht es an, das Sortiment auf den größeren Gewinn aus der populären Literatur zu verweisen. Das

1) Am 1. Januar 1890 ging es in andere Hände über.

2) Bücher schätzt die Geschäftsumkosten viel zu niedrig (13½ %, S. 176) und infolgedessen den Reingewinn zu hoch. Als Grundlage für die Bemessung des letzteren dienen ihm eine Anzahl von Verkaufsausreibungen von Sortimenten. Aber solche Selbstanpreisungen von Geschäften, die die Inhaber los sein wollen, haben keinen Wert für die gewissenhafte Ermittlung des Reingewinns.

wäre unbillig und zugleich das Ende des wissenschaftlichen Bücherverkehrs.

Das einzige Mittel, hier Abhilfe zu schaffen, war, den Gewinn des Sortiments durch Beschränkung bezw. Abschaffung des Kundenrabatts um ein Mäßiges zu erhöhen. Es fanden Beratungen zunächst innerhalb der Kreisvereine und dann, auf Anregung des Börsenvereinsvorstandes, im Schoße des Vereinsausschusses statt, zu dem, wie bereits erwähnt, auch die Verlegervereine vier Mitglieder stellen, und es wurde eine Verständigung mit dem Vorstande des Börsenvereins dahin erzielt, daß folgende Rabattsätze den einzelnen Kreisvereinen zur Annahme empfohlen werden sollten:

- § 1. Auf Zeitschriften, Schulbücher im Einzelverkauf und Lehrmittel, sowie auf alle Verkäufe bis zum Gesamtbetrage von 10 Mark darf keinerlei Skonto gewährt werden, weder gegen bar, noch in Rechnung.

Anmerkung. Im Königreich Sachsen sind »Bücher bis zu 3 Mark Ladenpreis« skontofrei; in Schlesien »Verkäufe bis zu einem Ladenpreis von 5 Mark«; in Berlin und Leipzig »Verkäufe bis zu einem Ladenpreis von 3 Mark«; im Gebiet des Bayerischen Buchhändlervereins darf überhaupt kein Skonto gewährt werden.

- § 2. Bei Verkäufen, die nicht unter § 1 fallen, darf bei Barzahlung oder längstens halbjähriger Begleichung ein Skonto von 2 % gewährt werden.

Anmerkung. In Brandenburg, Berlin und Leipzig darf bei solchen Verkäufen ein Skonto bis zu 5 %, im Gebiet des Bayerischen Buchhändlervereins überhaupt kein Skonto gewährt werden.

- § 3. Ein Skonto bis zu 5 % darf künftig gewährt werden an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, mit Ausnahme der unter § 1 fallenden Verkäufe. Einzelne besondere Ausnahmen können übergangsweise zwischen dem Orts- und Kreisvereine und dem Vorstand des Börsenvereins vereinbart werden. Bezüge von Schulbüchern jeder Art und zu jedem Ladenpreise in Partien können an Behörden und Lehranstalten mit 5 % rabattiert werden.

Anmerkung. In Brandenburg und Berlin darf an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, in Leipzig an solche Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken, deren Rechnungen aus staatlichen oder städtischen Kassen bezahlt werden, mit Ausnahme der unter § 1 fallenden Verkäufe, mit 10 % geliefert werden.

Die Annahme dieser Bestimmungen stand in dem Belieben jedes einzelnen Kreisvereins, denn die Kreisvereine sind autonom für die Regelung der Verkaufsnormen innerhalb ihres Gebietes. Die Genehmigung durch den Vorstand des Börsenvereins ist eigentlich nur eine ordnungsmäßige Formalität. Daß sie sämtlich — Leipzig eingeschlossen — diese drei Paragraphen angenommen haben, dürfte am deutlichsten beweisen, daß man überall von der Notwendigkeit der Maßregel überzeugt war.

Leider hat diese feste, als ein großer Segen sich erweisende Normierung der Verkaufsbestimmungen für Deutschland, Deutsch-Österreich und die deutsche Schweiz, wie alles in der Welt, ihre Rehrseite, die auch von Büchergebührend hervorgehoben wird. Es können in der Tat z. B. neue deutsche Bücher nach dem Ausland billiger geliefert werden, als innerhalb obigen Gebietes. Dies müssen wir ohne Einschränkung zugeben. Es ist dieselbe Erscheinung, die sich auch in anderen Industrien des In- und Auslandes zeigt, sobald es notwendig wird, den Preisdrückereien durch Konventionen Halt zu gebieten<sup>1)</sup>.

1) Ein absolut maßgebender Fachmann, Prof. R. van der Borght (Literar. Centralblatt 1903, Nr. 38) tritt hier den Ausführungen Büchers mit folgenden Worten entgegen: „Bei der Beurteilung dieser Erscheinung sind jedenfalls noch andere als die vom Verfasser angeführten Gesichtspunkte in Betracht zu ziehen. Ähnliche Vorgänge kommen überdies nicht nur bei deutschen Büchern vor. Die Marktverhältnisse bringen es oft dahin, daß Waren nach fremden Abgabebieten billiger geliefert werden, als im Ursprungslande. Aus allen Kulturländern lassen sich Beispiele dafür beschaffen. Die Abgab-

Daß es aber „die Absicht gewesen sei, daß der ausländische Käufer deutscher Bücher niedrigere Preise genießen sollte, als der inländische“ (S. 97), ist eine Unterstellung Büchers, die beweist, mit welcher vergifteten Waffe er kämpft, um gegen uns Stimmung zu machen. Wir beklagen vielmehr diese Tatsache aufs tiefste, haben aber bis jetzt kein Mittel gefunden, sie zu ändern. Denn wenn der deutsche Buchhandel zum Wohle des Ganzen sich selbst Gesetze auferlegt, so kann er deren Geltungsbereich nicht auf Länder ausdehnen, wo ihm keine genügend feste Organisation zu ihrer Aufrechterhaltung zur Verfügung steht. Als vor einigen Jahren die Importfirmen Londons beim Börsenverein den Antrag stellten, als englischer Kreisverein dem Börsenverein unterstellt zu werden, um hierdurch gegen die deutschen Exporteure geschützt zu sein, wurde allseitig in der Hauptversammlung des Börsenvereins (1898) die vorläufige Unmöglichkeit erkannt, diesem Antrag zu entsprechen. Auch war leider die Rücksicht maßgebend auf die deutschen Exporteure, die man für die Ausfuhr nach Ländern außerhalb obigen Gebietes an keinerlei Verkaufsnormen gebunden hat und die ein von Jahr zu Jahr an Umfang zunehmendes Exportgeschäft betreiben. Daß hierbei 20 % Rabatt nach Tokio gewährt werden, wie ein Leipziger Exporteur dem Verfasser der Denkschrift versichert unter gleichzeitiger Zerknirschung darüber, daß er ihm nur 5 % geben könne, wäre ein ungewöhnlich hoher Rabatt auf neue deutsche Bücher, der im gewöhnlichen Geschäftsgang nicht erklärt werden könnte. Es kann dies

---

bedingungen auf dem internationalen Markt sind eben andere, als im nahegelegenen natürlichen Absatzgebiet.“

nur geschehen, wie Prager richtig hervorhebt<sup>1)</sup>, wenn man die antiquarischen Beschaffungen mit einrechnet. In der Tat, wenn ein größerer Auftrag etwa bei Neugründung einer Bibliothek zu vergeben ist, so wird auch jeder deutsche Auftraggeber für die antiquarische Beschaffung der Bücher im Durchschnitt 20 % Rabatt vom Ladenpreis erzielen können.

Aber selbst dieser Mißstand hat Aussicht in nicht allzuferner Zeit beseitigt zu werden. In allen Ländern regt es sich, um zu festen Buchhändlerorganisationen zu gelangen und durch diese die Unterbietung der Ladenpreise zu unterdrücken. Schon auf dem Londoner Verleger-Kongreß (1899) und zuletzt auf dem Leipziger (1901) wurde die Frage der gegenseitigen internationalen Verbürgung der Ladenpreise verhandelt, worüber in einem späteren Kapitel berichtet werden soll. Es unterliegt keinem Zweifel, daß wir bei genügenden Garantien einer solchen internationalen Abmachung mit Freuden zustimmen werden, nicht nur, um diese berechnete Klage Bücherz aus der Welt zu schaffen, sondern auch um unsere deutschen Sortimenter im Ausland vor den Unterbietungen aus der Heimat zu schützen. Sehen doch „diese wackeren Pioniere in der Fremde“ ein volles Drittel unserer wissenschaftlichen Produktion ab und zwar nicht durch Annahme von festen Bestellungen, sondern zum großen Teil durch das Werbemittel der Ansichtsversendung! Wenn englische und nordamerikanische, italienische und russische, französische, belgische und skandinavische Firmen die großen Kosten und das Risiko von à condition-Sendungen nach London, New York, Mailand, Petersburg, Moskau, Paris, Brüssel, Stockholm

---

1) Bürsenblatt 1903, Nr. 211.



und Christiania, Kopenhagen auf sich nehmen, so verdient eine solche Tätigkeit die wärmste Unterstützung des deutschen Verlagsbuchhandels.

Die Satzungen des Börtenvereins, die vom 25. September 1887 datieren, schreiben einerseits die Pflichten vor, die jedes Mitglied zu erfüllen hat, und führen folgerichtig die Maßregeln auf, die gegen Nichterfüllung dieser Pflichten ergriffen werden. Da Bücher nur einzelne Bestimmungen erwähnt, so seien hier die Paragraphen über Zweck, Aufnahme, Pflichten und Rechte der Mitglieder im Zusammenhang aufgeführt:

#### § 1. Zweck.

Der Börtenverein der Deutschen Buchhändler ist eine Genossenschaft mit juristischer Persönlichkeit. Er hat seinen Sitz in Leipzig.

Der Zweck des Vereins ist die Pflege und Förderung des Wohles, sowie die Vertretung der Interessen des deutschen Buchhandels und seiner Angehörigen im weitesten Umfange.

Als Mittel hierzu dienen insbesondere:

1. die Schaffung und Unterhaltung von Anstalten und Einrichtungen behufs Erleichterung des gegenseitigen Geschäftsverkehrs und der Abrechnungen;
2. die Feststellung allgemein gültiger geschäftlicher Bestimmungen im Verkehr der Buchhändler untereinander, sowie der Buchhändler mit dem Publikum in bezug auf die Einhaltung der Bücherladepreise, beziehungsweise den von letzteren zu gewährenden Rabatt (§ 3 Ziffer 4 u. 5);
3. die Pflege des Unterstützungswezens für Angehörige des Buchhandels;
4. die Belebung des genossenschaftlichen Geistes in Orts-, Kreis-, Verleger- und Kommissionärsvereinen (§§ 45—47) sowie die Förderung der Bestrebungen dieser Vereine zum Schutze des geschäftlichen Wohles ihrer Mitglieder.

#### § 2. Aufnahme.

Jeder Buchhändler, sowohl des Inlandes als des Auslandes, kann als Mitglied des Börtenvereins aufgenommen werden (§ 3 Ziffer 3 und § 5).

Unter Buchhändlern im Sinne dieser Satzungen werden Verlags-, Zeitungsverlags-, Kommissions- und Sortimentsbuchhändler, Antiquare, Kunst-, Landkarten-, Musikalienhändler, Reisebuchhändler und Kolportagebuchhändler verstanden.

Zur Aufnahme ist erforderlich:

1. der Vollbesitz der bürgerlichen Ehrenrechte;
2. der Nachweis, daß der Aufnahmesuchende den Buchhandel gewerbsmäßig betreibt und zwar entweder selbständig für eigene Rechnung, oder als Teilhaber einer Handelsgesellschaft, oder als verantwortlicher Leiter einer Aktiengesellschaft, einer Genossenschaft, oder einer im Besitze von juristischen Personen, Frauen oder Bevormundeten befindlichen Buchhandlung; von Buchhändlern, welche in Deutschland ihren Wohnsitz haben, wird dieser Nachweis durch Auszug aus dem Handelsregister erbracht;
3. der Nachweis, daß der Aufnahmesuchende Mitglied eines von dem Börseverein durch Bestätigung seiner Satzungen anerkannten, den buchhändlerischen Berufsinteressen gewidmeten Vereins ist. Bei solchen Buchhändlern, welche ihr Geschäft nicht im Bereiche eines den buchhändlerischen Berufsinteressen gewidmeten, vom Vorstande anerkannten Vereins betreiben, kann der Vorstand auf Empfehlung dreier Mitglieder des Börsevereins die Aufnahme beschließen;
4. die Ausstellung einer unbedingten und schriftlichen Verpflichtung, in allen Stücken den Satzungen des Börsevereins sowie den satzungsgemäßen Beschlüssen der Hauptversammlungen und des Vorstandes sich zu unterwerfen (§ 3 Ziffer 3). Verantwortliche Leiter einer Aktiengesellschaft, einer Genossenschaft oder einer im Besitze von juristischen Personen, Frauen oder Bevormundeten befindlichen Buchhandlung haben außerdem die schriftliche Erklärung der von ihnen vertretenen Handlung beizubringen, daß sich dieselbe für die Dauer der Mitgliedschaft ihrer Leiter an die von denselben gegen den Börseverein übernommenen Verpflichtungen gebunden erachtet;
5. die Bezahlung des von der Hauptversammlung zu bestimmenden Eintrittsgeldes.

Die unter Ziffer 2, 3 und 4 bezeichneten Schriftstücke sind dem Vorstande mit dem Gesuche um Aufnahme zuzustellen. Der Vorstand hat selbige zu prüfen und vollzieht die Aufnahme, wenn kein Bedenken vorliegt, während im entgegengesetzten Falle die Aufnahme

bis zur Entscheidung der Hauptversammlung, falls der Abgewiesene dieselbe anruft, ausgesetzt bleibt (§ 14 Ziffer 2).

Bei Zurückweisung eines Aufnahmegefuchs ist der Vorstand zur Angabe von Gründen nicht verpflichtet.

Die Bekanntmachungen der Aufnahmen erfolgen allmonatlich im Börseblatt für den deutschen Buchhandel.

### § 3. Pflichten der Mitglieder.

Jedes Mitglied hat folgende Pflichten:

1. die von der Hauptversammlung festzusetzenden Beiträge (§ 14 Ziffer 3) zu der Kasse des Börsenvereins pünktlich zu zahlen;
2. jede Änderung in der Firma, sowie in der Person der Inhaber, Teilnehmer oder verantwortlichen Leiter dem Vorstande sofort anzuzeigen;
3. für seine Person, sowie für seine Handlung, beziehungsweise für die Handlung, welcher er als Teilhaber oder verantwortlicher Leiter angehört, die Satzungen des Börsenvereins sowie die satzungsgemäßen Beschlüsse der Hauptversammlungen und des Vorstandes pünktlich zu befolgen (§ 2 Ziffer 4);
4. jedes öffentliche Anerbieten von Rabatt an das Publikum in ziffermäßiger oder unbestimmter Form zu unterlassen;
5. bei Verkäufen an das Publikum innerhalb Deutschlands, Österreichs, der Schweiz und aller ausländischen Gebiete, in welchen vom Vorstande des Börsenvereins anerkannte Orts- und Kreisvereine (§ 13 Ziffer 4, §§ 45, 46) bestehen, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise einzuhalten, jedoch mit folgenden Einschränkungen:
  - a) die Orts- und Kreisvereine können, vorbehaltlich der Bestimmung in § 14 Ziffer 7, mit Genehmigung des Börsenvereins-Vorstandes besondere Verkaufsnormen für ihr Gebiet feststellen.

Die Mitglieder des Börsenvereins sind verpflichtet, die von den betreffenden Orts- und Kreisvereinen festgestellten Verkaufsnormen bei Verkäufen in und nach deren Gebiet einzuhalten, beziehungsweise die von der Hauptversammlung gemäß § 14 Ziffer 7 beschlossenen Bestimmungen zu befolgen;

- b) Verlegern ist es in Ausnahmefällen gestattet, größere Partien eines Werkes ihres Verlages an Behörden, Institute, Gesellschaften und dergleichen zu besonders ermäßigten

Preisen entweder selbst oder durch Vermittlung einer Sortimentsbuchhandlung zu liefern;

6. gegen den Willen des Verlegers den Verlag desselben an solche Buchhändler und Wiederverkäufer, welche vom Börsenvereinsvorstande oder durch die Hauptversammlung von der Benutzung der Einrichtungen und Anstalten des Börsenvereins ausgeschlossen sind, sowie an solche Vereine, welche Bücher und Zeitschriften mit unzulässig hohem Rabatt abgeben, nicht zu liefern.

#### § 4. Rechte der Mitglieder.

Jedes Mitglied hat folgende Rechte:

1. gleichen Anteil am Vereinsvermögen (vorbehaltlich der Bestimmung in § 57 Schlusssatz);
2. das Recht, persönlich oder durch einen Stellvertreter an den Hauptversammlungen teilzunehmen (§§ 14 und 17);
3. Wählbarkeit zu allen Ehrenämtern unter den satzungsgemäßen Beschränkungen; doch sollen niemals zwei Mitglieder des Vorstandes und eines Ausschusses derselben Firma angehören;
4. die Benutzung des Deutschen Buchhändlerhauses (§ 49) und aller vom Vereine geschaffenen Anstalten und Einrichtungen;
5. Anspruch auf die unentgeltliche oder zu ermäßigten Preisen erfolgende Lieferung der von dem Börsenverein ausgehenden Drucksachen;
6. Bezug des Börsenblattes für den deutschen Buchhandel mit der Verpflichtung, dasselbe Nichtbuchhändlern nur mit Genehmigung des Vorstandes, und solchen Buchhändlern, deren Ausschließung aus dem Börsenverein beschlossen wurde, überhaupt nicht mitzutheilen;
7. unentgeltliche Aufnahme der Firma in das unter der Aufsicht des Börsenvereins-Vorstandes alljährlich herauszugebende Buchhändler-Adressbuch;
8. Benutzung des Börsenblattes und des Buchhändler-Adressbuches für geschäftliche Anzeigen zu ermäßigten Preisen gemäß den von der Hauptversammlung festzusetzenden Bestimmungen.

Das Börsenblatt, die Kataloge, sowie alle übrigen Drucksachen des Börsenvereins können mit Genehmigung des Vorstandes ausnahmsweise auch von Nichtvereinsmitgliedern zu den für dieselben festgestellten Preisen bezogen und unter der gleichen Voraussetzung kann das Börsenblatt auch von Nichtvereinsmitgliedern zu Inseraten

benutzt werden. Ausgeschlossenen Mitgliedern ist der Bezug des Börsenblattes und die Benutzung desselben zu Inseraten, sowie aller Vereinsanstalten und Einrichtungen unter allen Umständen zu versagen, desgleichen allen Nichtvereinsmitgliedern, gegen welche Tatsachen vorliegen (§ 8), welche bei Mitgliedern die Einleitung des Ausschließungsverfahrens nach sich ziehen würden.

Auch kann der Vorstand solche Mitglieder, deren Ausschluß er zu beantragen beschlossen hat, bis zur Entscheidung der Hauptversammlung vom Bezug des Börsenblattes und von der Benutzung desselben zu Inseraten, sowie von der Benutzung aller Vereinsanstalten und Einrichtungen ausschließen (§ 21 Ziffer 10).

Die Maßregeln zur wirksamen Durchführung dieser Bestimmungen bestehen in der Ausschließung, über die folgendes bestimmt ist:

#### § 8. Ausschließung und Gründe der Ausschließung.

Die Ausschließung aus dem Börsenverein muß durch den Vorstand erfolgen, wenn ein Mitglied des Börsenvereins sich eines ehrenrührenden Vergehens schuldig gemacht hat.

Ferner kann die Ausschließung aus dem Börsenverein auf Antrag des Vorstandes, aber nur durch einen Beschluß der Hauptversammlung erfolgen, zu dessen Gültigkeit eine Mehrheit von zwei Drittel der abstimmenden Mitglieder erforderlich ist:

1. wegen geöffneter Nichtbeachtung der § 2 Ziffer 4 übernommenen Verpflichtung;
2. wegen fortgesetzter Veröffentlichung und Verbreitung unzüchtiger Schriften, Abbildungen und Ankündigungen;
3. wegen wissentlichen unerlaubten Nachdrucks oder Nachdruckvertriebes;
4. wegen wissentlich falscher zum Zweck der Aufnahme gemachter Angaben über das Vorhandensein der Aufnahmebedingungen oder wegen Aufhören der letzteren.

#### § 9. Ausschließungsverfahren.

Kommen Tatsachen, deren Erweis die Ausschließung eines Mitgliedes durch die Hauptversammlung begründen würden, zur Kenntnis des Vorstandes, so ist gegen den Beschuldigten das Ausschließungsverfahren einzuleiten. Das Ausschließungsverfahren besteht, abgesehen von dem Falle des § 8 Absatz 1 aus:

1. Voruntersuchung durch den Vorstand unter etwaiger Mitwirkung des betreffenden Orts- oder Kreisvereins;
2. Übergabe des Materials an den Vereinsauschuß und auf Beschluß des Vereinsauschusses Beantragung der Ausschließung bei der Hauptversammlung durch den Vorstand.

Dem Beschuldigten ist vier Wochen vor der Hauptversammlung Nachricht zu geben, daß seine Ausschließung auf die Tagesordnung der Hauptversammlung gesetzt wird.

Dieses Verfahren eröffnet der Börsenvereinsvorstand durch Prüfung der Beschwerdeakten und durch Anhörung des Angeschuldigten. Ergibt sich durch diese letztere nicht die Schuldllosigkeit, so überweist der Vorstand die Akten dem Vereinsauschuß, der berechtigt ist (§ 8 Abs. 2 seiner Geschäftsordnung), die Akten dem Vorstand zurückzugeben, wenn der Angeschuldigte nicht oder ungenügend gehört worden sein sollte. Daß dieser Punkt, sowie nur das Vorhandensein vollständig klarer Beweise die ausschlaggebenden Momente für das Urteil des Vereinsauschusses bilden und stets gebildet haben, wird jeder Unparteiische gerne glauben von einem Schiedsgericht, das aus den Vertrauensmännern des Verlags, Sortimentes und des Kommissionsgeschäfts zusammengesetzt ist<sup>1)</sup>. Der Antrag des Vereinsauschusses lautet, wenn nicht Freisprechung erfolgt, auf Verwarnung, auf Stellung einer Kaution<sup>2)</sup> oder auf Ausschluß aus dem

1) In den Jahren 1893—1902 hat der Vereinsauschuß in 47 Fällen ein Urteil abgegeben. Von diesen waren 37 solche, in denen die Verletzung der Verkaufsbestimmungen als erwiesen angesehen wurde, während in 10 Fällen eine Entscheidung nicht getroffen wurde, ein Fall wurde nicht weiter verfolgt, weil die Firma des Beschuldigten inzwischen in andere Hände übergegangen war, und ein Fall wurde zurückgewiesen, da die geführte Beschwerde vollständig unbegründet war. Bücher (S. 87) spricht davon, wie groß die Zahl der falschen Denunziationen gewesen sein müsse; die vorstehenden Mitteilungen beweisen das Gegenteil, auf 47 Fälle kommt nur eine einzige „falsche Denunziation“.

2) Nicht „Geldstrafe“, wie Bücher (S. 87) behauptet.

Börsenverein. Die Ausschließung kann nach dem oben angeführten Wortlaut der Satzungen nur durch die Hauptversammlung erfolgen und dem Beklagten ist vier Wochen vorher Nachricht zu geben, daß seine Ausschließung auf die Tagesordnung gesetzt ist.

Der Vorstand kann unterdessen solchen Mitgliedern, die nach Anhörung und nach dem Urteil des Vereinsausschusses für schuldig befunden worden sind, gegen die Satzungen gefehlt zu haben, und gegen die die Ausschließung beschlossen ist, bis zur Entscheidung der Hauptversammlung den Bezug des Börsenblattes und die Benutzung desselben zu Inseraten, sowie die Benutzung aller Vereinsanstalten und Einrichtungen versagen. Diese letztere Maßregel<sup>1)</sup> ist deshalb von großer Bedeutung und notwendig, weil diejenigen Mitglieder des Börsenvereins, die die Verkaufsbestimmungen, den Satzungen gemäß, getreulich einhalten, wohl berechtigt sind, einen schnellen Schutz zu beanspruchen gegen den erwiesenen Treubruch derjenigen, die sie täglich durch Unterbietung schädigen.

Der Fall liegt also höchst einfach und klar: eine geschäftliche Vereinigung, der Börsenverein der deutschen Buchhändler, dessen Zweck ist „die Pflege und Förderung des Wohles, sowie die Vertretung der Interessen des deutschen Buchhandels und seiner Angehörigen im weitesten Umfange“ (§ 1 der Satzungen), hat in Vertwirklichung dieses Zweckes eine Anzahl Einrichtungen geschaffen zur Vereinfachung und Erleichterung des geschäftlichen Verkehrs: ein Buchhändlerhaus mit einer Geschäftsstelle und

---

1) Bücher nennt dies (S. 82) „Strafvollzug, bevor das Endurteil ergangen ist!“

ein täglich dort erscheinendes Börsenblatt; er hat ferner in seinen Satzungen ganz bestimmte Regeln aufgestellt „für den Verkehr der Buchhändler untereinander, sowie der Buchhändler mit dem Publikum in bezug auf die Einhaltung der Bücherladenpreise, beziehungsweise der von letzteren zu gewährenden Rabatte“, er verpflichtet jedes Mitglied bei seinem Eintritt zur Einhaltung der Satzungen und der Beschlüsse der Hauptversammlung durch Unterschrift (§ 2 Abs. 4<sup>1)</sup>) und stellt die Ausschließung wegen geflissentlicher Nichtbeachtung der § 2 Abs. 4 übernommenen Verpflichtung (§ 8 Ziffer 1) in Aussicht; er läßt schließlich auch Nichtmitglieder an seinen Einrichtungen teilnehmen, soweit diese nicht durch ihre Tätigkeit den Zwecken der Korporation entgegenhandeln.

Man sollte meinen, daß jeder Unparteiische, jeder, der für wirtschaftliche Notwendigkeiten einen Blick hat, eine Korporation beglückwünschen müßte, die in der Bestellung des eigenen Hauses so weit gekommen ist, daß sie nicht nur eine Hausordnung aufstellt, sondern auch die Kraft hat, ihr Geltung zu verschaffen. Um was handelt es sich denn? Darum, Treubruchige, die gern an den Vorteilen des Vereins teilnehmen, die alles unterschreiben und gleichwohl die ehrlichen Mitglieder durch satzungswidrige Preisunterbietungen schädigen, zu ihrer Pflicht zurückzuführen

---

1) Bücher erwähnt nichts von dieser Verpflichtung und bringt dadurch den Eindruck hervor, als sei das Vorgehen gegen „Schleuderer“ ein willkürlicher, nur auf roher Gewalt fußender Boykott. — Auch das im Anhang seiner Schrift (S. 245) abgedruckte Verpflichtungsscheinformular ist nicht die beim Eintritt in den Börsenverein zu unterzeichnende Verpflichtung auf die Satzungen, sondern der Schein, den ein der Schleuderei bereits einmal Überführter zur Sicherung nochmaliger Statutenverletzung unterschreiben muß.



oder auszuschließen! Es stand jedem frei, hiergegen auf den Hauptversammlungen Front zu machen und, falls die Beschlüsse dieser Versammlung gegen seine Überzeugung gingen, den eigenen Weg zu gehen. Die große Firma Mayer & Müller in Berlin hat diesen einzig ehrbaren Weg gewählt und in offenem Kampfe mit dem Börsenverein ihre Unabhängigkeit von diesen Beschlüssen verteidigt. Sie ist nach 15jährigem Ringen<sup>1)</sup> unterlegen — aber man muß den Hut abziehen vor diesen aufrechten mutigen Männern gegenüber den Schleichern, die innerhalb der Genossenschaft deren Gesetze umgehen.

Kann man sich einen „strafbareren Eigennutz, eine illoyalere Konkurrenz und eine niedrigere Gesinnung“ denken, als die, einem Verein anzugehören, um dessen Vorteile zu genießen und gegen die eigene schriftliche Verpflichtung zu handeln? Der Wortführer des Akademischen Schutzvereins behauptet (S. 86, 87), daß das gerade Gegenteil der Fall sei:

„Sie (die Angeeschuldigten) hätten getan oder tun wollen, was jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird: sie hatten sich mit niedrigerem Gewinn begnügt als alle anderen. Sie beabsichtigten auch nicht, andern Kunden zu entziehen<sup>2)</sup>

1) Auch das Reichsgericht hat im Grund gegen sie entschieden, wenn auch einzelne Koalitionsformen des Börsenvereins juristisch beanstandet wurden. Diese sind, ohne an dem Wesen der Koalition etwas zu ändern, seitdem den juristischen Erfordernissen angepaßt worden.

2) In der fünfjährigen Tätigkeit des Verfassers dieser Schrift als Mitglied des Vereinsausschusses ist kein Beschwerdefall vorgekommen, dessen Einzelheiten es nicht deutlich machten, daß das Bestreben, andern Kunden zu entziehen, das ausschließliche Motiv der Verfehlung war.

oder sie zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen. Sie hatten nur im Vertrauen auf die durch das Gesetz garantierte Gewerbefreiheit das unbestreitbare Recht für sich in Anspruch genommen, die Preise ihrer als Eigentum erworbenen Waren nach eigenem Ermessen festzusetzen<sup>1)</sup>.“

Wahrlich, vollständiger kann man die tatsächlichen Verhältnisse nicht auf den Kopf stellen, als es hier getan ist. Was zur Aufdeckung einer treulosen Handlung geschieht, wird Denunziation genannt (S. 87), der wortbrüchige Verstoß gegen die Rabattbestimmungen wird beschönigt (S. 86), das Vorgehen des Börsenvereins gegen Mayer & Müller wird mit den Hexenprozessen (S. 89) verglichen, die Maßregeln zur Aufrechterhaltung der Satzungen „ein die Bezeichnung eines ordentlichen Gerichtsverfahrens usurpierendes Boykottverfahren“ genannt. Man bestreitet uns die Befugnis, denjenigen Buchhändlern, die nicht dem Börsenverein angehören, die Bedingungen beim Verkauf unserer Ware aufzuerlegen, die unsere Mitglieder einzuhalten verpflichtet sind. Als wenn dadurch die Ware eine andere würde, daß sie von einem Buchhändler feilgehalten wird, der den Mitgliedsbeitrag er-

1) H. van der Borgh schreibt a. a. D.: „Ebenso wenig haltbar ist die Ansicht, daß es „jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird,“ sich mit niedrigerem Gewinn zu begnügen als andere (S. 87). Daß dies auch zur Schleuderei behufs Erdrückung der Konkurrenz führen kann, ist unbestreitbar, und in solchen Fällen wird man das Unterbieten dem Schleuderer auch in unbeteiligten Kreisen gewiß nicht „immer“ zur Ehre anrechnen. Aus der Bemerkung des Verfassers über die „Schleuderei“, die nach ihm durch den Reisebuchhandel auf weitem Gebiete des Büchervertriebs eingerissen ist, darf man schließen, daß der Verfasser das Vorstehende als zutreffend anerkennen wird.“

sparen, aber an unsern Einrichtungen gleichwohl teilnehmen will — und auch teilnehmen darf!

Und man erhebt schließlich die Frage, mit welchem Rechte wir dies tun!

Mit welchem Recht? Mit dem Recht der genossenschaftlichen Selbsthilfe, das vom Reichsgericht gebilligt ist, einer Selbsthilfe, die in unserm Fall darin besteht, Verkehrs- und Verkaufsordnungen für den deutschen Buchhandel aufzustellen, der Freiheit des Einzelnen zum Wohle des Ganzen Grenzen zu stecken und gegen Widersacher einen wirtschaftlichen Kampf zu führen; mit dem Recht, das uns das Reichsgericht in seiner Entscheidung vom 24. Oktober 1902 (II. Zivilsenat) zuerkannt hat, wonach es den Zweck des Börsenvereins, den Ladenpreis zur Geltung zu bringen, als einen erlaubten anerkennt.

### **Büchekäufer, Autoren und Verleger.**

Wenn irgend eine Vereinigung Industrieller, ein Syndikat oder ein Kartell nach Lage aller in Frage kommenden Umstände glaubt, dazu übergehen zu müssen, die Verkaufsbestimmungen ihrer Ware in aufsteigender Richtung zu ändern, so hat man noch nie gehört, daß diese Vereinigung vorher die Konsumenten um Erlaubnis gefragt hat.

Als gleichwohl die Vereinigung Berliner Mitglieder des Börsenvereins bei dem Magistrat der Stadt Berlin um die besondere Genehmigung einkam, die an die Stadt zu liefernden Bücher künftighin mit 10 % (statt wie bisher mit  $16\frac{2}{3}$  %) liefern zu dürfen, hat der Magistrat schon am 18. Dezember 1886 korrekterweise folgendes geantwortet:

„Wir verkennen nicht, daß bei diesen Sätzen, zumal es sich bei der Verwaltung der höheren Schulen um gelehrte Werke handelt, bei welchen der Verleger schwerlich mehr als 25 % dem Sortimenten bewilligt, diesem letzteren nur ein sehr geringer Gewinn verbleibt“ . . .  
„Eine Reform des Rabattwesens, welche auch wir im Interesse des Berliner Buchhandels für sehr wünschenswert halten, wird unter diesen Umständen nicht aus der Initiative der Kon-

umenten, sondern aus der der Produzenten und Händler dieser Ware hervorgehen müssen.“

Siebzehn Jahre später ist es dem verdienten und tatkräftigen Vorsitzenden der Berliner Vereinigung gelungen, die Berliner Sortimentsbuchhändler zu einmütigem Zusammenstehen zu bringen und das Fazit obiger Erklärung des Magistrates zu ziehen.

Aber der Verfasser der Denkschrift scheint allen Ernstes diese Einholung der Erlaubnis erwartet zu haben, denn er spricht von Überrumpelung (S. 121) und sucht in längeren Ausführungen zu erweisen (S. 139—144), daß sowohl der Bücherkäufer wie der Autor hier ein Recht habe, mitzusprechen. Was die angebliche Überrumpelung betrifft, die aus der vom Börsenvereinsvorstand bestimmten Geheimhaltung der Beratungen des Vereinsausschusses gefolgert wird, so sind die meisten von uns der Meinung, daß diese Geheimhaltung für unsere Ziele unwesentlich war <sup>1)</sup> — wie sie sich als zwecklos erwiesen hat, da ja doch alle Protokolle durch eine mit den Mitglieds- und allgemeinen menschlichen Pflichten unvereinbare Indiskretion dem Verfasser ausgeliefert worden sind. Welchen einseitigen Gebrauch er davon gemacht hat, haben wir soeben dargetan.

Der Konsument ist nach des Verfassers Ansicht zur Zeit in einer üblen Lage. Man kümmert sich nicht um ihn.

---

1) Vergl. auch Prager, Börsenblatt, der derselben Meinung ist, aber doch anführt, daß beispielsweise die Zuziehung der Presse bei den Verhandlungen über die Statutenveränderung des Börsenvereins in Frankfurt a/M. (1887) viele Unannehmlichkeiten bereitet hat infolge der durchaus partiischen Berichterstattung. Und diesmal sind die ungerechten Anklagen wahrlich noch früh genug gekommen.

„Auf den Tribünen der Parlamente, in den Denkschriften der Staatsmänner, in Broschüren und Zeitungen spielt der Konsument nicht mehr mit: da gibt es nur noch Produzenten, und zwar durchweg notleidende. Notleidende Gutbesitzer, notleidende Handwerker, notleidende Fabrikanten, notleidende Kleinhändler, und alle strecken die Hand aus und verlangen, daß der Staat sie aus den Taschen der Konsumenten mit Almosen fülle, daß er wenigstens die Augen zudrücke, wenn sie durch Kartelle und Preisverabredungen sich diese selber nehmen. Noch vor 50 Jahren war es anders. Da war der Konsument der Angelpunkt der gesamten Wirtschaftspolitik; ihn zu erleichtern, seine Lebenshaltung auf die Höhe eines kulturgemäßen Daseins zu erheben, das schien das schönste Ziel, welches Staat und Gesellschaft der Verwirklichung näher zu führen hätten.“

Diese bewegliche Klage beweist doch nur, daß nicht nur Bücher, sondern auch wirtschaftliche Theorien und Strömungen ihre Schicksale haben und daß, nachdem jahrzehntelang das manchesterliche „freie Spiel der Kräfte“ und eine zügellose Konkurrenz alle Preise bis an die Grenze der Produktionskosten gedrückt hatte, die bittere Not den Produzenten zur Abwehr aufrast. Sie beweist ferner, daß wir im Kampfe um Erhaltung unserer gewohnten Betriebsweise nicht vereinzelt dastehen.

Warum wir für ihre Erhaltung besorgt sind, glauben wir im vorigen Abschnitt genugsam begründet zu haben. Und auch der Verfasser der Denkschrift hat Augenblicke, wo er sich in die Lage der Verleger richtig hineindenkt, indem er zugibt, daß er (der Verleger) „vielleicht in der Aufrechterhaltung der altgewohnten Organisation des

deutschen Buchhandels einen Ersatz zu finden meint für den aus dem Minderabsatz seiner Verlagswerke ihm erwachsenden Gewinnausfall“ (S. 146) und indem er sogar mildernde Umstände dafür plädiert, daß die Verleger sich zu Vollstreckern der Strafurteile des Börsenvereinsvorstandes gemacht haben (S. 146). Aber gleichwohl führt er den Autor gegen uns ins Feld, dessen literarische Arbeiten durch Erschwerung oder Verlangsamung des Absatzes geschädigt werden könnten, „wo er am Risiko des Unternehmers beteiligt ist, oder wo sein Honorar vom Erscheinen neuer Auflagen abhängt“. Wir können diese Befürchtung nicht teilen. Die Grundlage aller Verleger-tätigkeit besteht in der Gemeinsamkeit der Interessen des Verlegers mit denen seiner Autoren; verstößt der Verleger gegen dieses erste Gebot, so stellt er seine eigene Daseinsberechtigung in Frage. Sollen wir also nochmals wiederholen, was schon aus den vorhergehenden Darlegungen deutlich hervorgeht, daß wir durch die Maßregeln, die zur Erhaltung des deutschen Sortimentebuchhandels dienen, auch die Interessen des Autors zu fördern überzeugt sind? Träte sonst nicht der Fall ein, daß überhaupt ganze Kategorien von Büchern im bisherigen Wege zu erscheinen aufhören und daß für die, die der Verlag noch übernehmen kann, wegen der kostspieligen vom Sortiment absehenden Betriebsweise die Preise noch viel höher gestellt werden müßten als jetzt? Es heißt doch die Augen vor den weitergehenden Folgen verschließen, wenn auch ein Kollege (S. 144) in seinem Jahresbericht des Vereins der deutschen Buchhändler zu Leipzig den Mehrverdienst der Sortimenter einem Verlust des Verlags, mit anderen Worten einem Minderabsatz des Verlags gleich-

stellt und wenn er beklagt, daß diesem dafür keine Gegenleistung geboten würde.

Diese Gegenleistung ist wahrlich in reichem Maße vorhanden, wenn der bisherige Novitätenvertrieb durch das Sortiment erhalten werden kann, ein Vertrieb, den wir erhalten wollen, um den „latenten Bedarf wecken“ zu können. Aber die Mindereinnahme ist keineswegs erwiesen. Wir haben schon an Beispielen (S. 36) gezeigt, um welche minimalen Beträge es sich bei den einzelnen Konsumenten handelt. Und in dem Grade, wie eine Preisherabsetzung eines Buches, bei dem man in weiteren Kreisen der gebildeten Stände Interesse voraussetzen dürfte, oft gänzlich wirkungslos bleibt (S. 8), in demselben Maße wird eine mäßige, durch die Umstände gerechtfertigte Erhöhung der Verkaufsnormen der Bücherpreise — in den meisten Fällen — den Absatz unberührt lassen.



## **Der deutsche Buchhandel im Vergleich mit dem des Auslandes.**

Wir haben versucht, die Organisation des deutschen Buchhandels aus sich selbst heraus zu begründen. Inwieweit diese im Laufe des letzten Jahrhunderts allmählich entstandenen Einrichtungen zweckentsprechend sind, kann aber durch nichts klarer und anschaulicher festgestellt werden, als durch einen Vergleich mit den buchhändlerischen Zuständen des Auslandes. Der Verfasser dieser Abwehr hat schon im Jahre 1897<sup>1)</sup> diesen Vergleich an- gestellt und in großen Zügen hieraus nachzuweisen ver- sucht, in welcher relativ guter Lage wir uns dem Ausland gegenüber befinden und in welchem höherem Maße als dort der Buchhandel bei uns seine Mission erfüllt. Dieses Wortwort wird auch in einzelnen Sätzen von Professor Bücher zitiert; da er aber an dem eigentlichen Gedanken- gang dieser kurzen Darlegung vorbeigeht, so möchte ich den wesentlichen Inhalt hier auszugsweise wiederholen:

„Der deutsche Verleger steht in einer Gesamtheit, die auch die bescheidenste Tätigkeit des Einzelnen hebt. Denn der deutsche Verlagsbuchhandel, wenigstens der- jenige Teil, der sich mit wissenschaftlicher Literatur be- faßt und über den allein ich mit voller Sachkenntnis urteilen kann, erfreut sich seit Jahrzehnten einer zweifel-

---

1) Verlagskatalog von Karl J. Trübner in Straßburg, 1897, Wortwort.

losen Blüte. Während in Frankreich der Verlag wissenschaftlicher Werke teilweise nur durch staatliche Subvention aufrecht erhalten werden kann und die englischen Kollegen über schlechten Geschäftsgang klagen, obgleich sie sich größter Vorsicht befleißigen und alle schwierigeren wissenschaftlichen Unternehmungen den zahlreichen gelehrten Gesellschaften und den reichen Universitäten Oxford und Cambridge überlassen, wird in Deutschland nahezu die ganze Produktion wissenschaftlicher Werke und Monographien vom Verlagsbuchhandel übernommen<sup>1)</sup>. Wer wollte leugnen, daß dieses Kraftbewußtsein in erster Linie auf dem hohen Ansehen und der Blüte der deutschen Wissenschaft beruht — dieser geistigen, aber auch einzigen Weltherrschaft, deren wir Deutsche uns rühmen können, die unsern Büchern die Wege in fremde Länder bahnt und Franzosen, Engländer, Amerikaner nötigt, die „Schreden der deutschen Sprache“ zu bemeistern? Und doch würden die hohen Leistungen des deutschen Gelehrtentums allein nicht ausreichen, die höhere Leistungsfähigkeit des deutschen Verlagsbuchhandels zu erklären. Denn die wissenschaftliche Literatur Frankreichs und Englands ist in vielen Fächern, namentlich in den exakten Wissenschaften, der unsrigen mindestens ebenbürtig, und Bücher in französischer oder englischer Sprache haben an und für sich im internationalen Verkehr den Vortritt vor den deutschen.

---

1) Bücher bestreitet dies. Die Tatsache bleibt nichtsdestoweniger bestehen und wird von seinem eigenen Verleger Herrn Dr. Giesecke-Leubner (Deutsche Literaturzeitung 1903 Nr. 32) bestätigt. Vergl. auch van der Borgh's Besprechung im Liter. Zentralblatt 1903 Nr. 38.

Der Unterschied liegt in der verschiedenartigen Organisation des Buchhandels in den drei Ländern oder vielmehr in dem Mangel einer Organisation in Frankreich und England gegenüber den trefflichen Einrichtungen des Buchhandels im deutschen Sprachgebiet, wie er im „Börsenverein der deutschen Buchhändler“ verkörpert ist. In Frankreich und England sind die Verlags- und Sortimentbuchhandlungen schon seit langer Zeit ganz getrennt und haben keinen organischen Zusammenhang, die Verleger ließen es geschehen, daß die Sortimente in der Provinz durch die hauptstädtischen Firmen erdrückt wurden. In England hat es die zügellose Konkurrenz so weit gebracht, daß der Sortimenter auf den vom Verleger festgestellten Ladenpreis 20 und 25 % Rabatt an das Publikum gewährt, während er selbst nur 25—30 % Rabatt vom Verleger erhält. In vielen Fällen besteht sein Gewinn nur in den Freieemplaren, die er bei Bezug einer sogenannten Partie ( $7/6\frac{1}{2}$  oder  $13/12$  Exemplare) vom Verleger erhält<sup>1)</sup>. Es ist klar, daß unter so drückenden Verhältnissen ein leistungsfähiger Sortimentbuchhandel nicht bestehen kann, daß sich der Sortimenter auf den Vertrieb derjenigen Bücher beschränken muß, die er „in Partien“ absetzen kann, daß damit die ganze wissenschaftliche Literatur ausgeschlossen ist und daß die Provinzialbuchhandlung selbst in größeren Städten allmählich zu einem Papierladen

1) Selbst die Reisehandbücher von Baedeker werden in London mit 20 % Rabatt an den Schaufenstern angeboten, so daß sich der reisende Engländer daß verwundert, wenn er im Ursprungsland dieser Bücher den vollen Ladenpreis bezahlen soll und muß. — So hieß es im Jahre 1897. Heute verwundert sich dieser reisende Engländer nicht mehr, weil auch in England die Tage der Schleuderei gezählt sind.

herabgesunken ist, wo man neben Briefpapier und Tinte nur noch Gebet- und Gesangbücher, Kochbücher, Briefsteller für Liebende, Bilderbücher und dergl. antrifft.

In England und Frankreich hat man an den innigen Zusammenhang zwischen Verlag und Sortiment nicht eher gedacht, bis man vor dem Trümmerfeld des Provinzialbuchhandels stand. Erst jetzt fängt man allmählich an — da es vielleicht zu spät ist — an die Errichtung einer der deutschen ähnlichen Organisation zu denken.

Wie ist es zur Zeit dem englischen Verleger möglich, sein Buch ins Publikum zu bringen? Er läßt es bei den Londoner Buchhandlungen herumzeigen und darauf „subskribieren“. Man begreift das Entsetzen des Verlegers, wenn der „Subskriber“ zurückkommt und kaum 25 Exemplare subskribiert sind. „Der Londoner Buchhandel hat keine günstige Meinung für das Buch“, so berichtet oft dieser interessanteste aller Angestellten eines Londoner Verlagshauses. Nun ist des Verlegers einzige Rettung: die Kritik der Presse und die Annonce; denn die Provinz kommt, wie wir gesehen haben, nicht in Betracht. Er sendet also Rezensionsexemplare aus und ist gezwungen, in einem Umfang Annoncen in Zeitschriften zc. zu erlassen, wovon unsere deutschen Kollegen schwerlich einen Begriff haben. In dem Geschäfte meines seligen Oheims (Trübner & Co.), wurden für Anzeigen und Prospekte einschließlich des „Oriental Literary Record“ jährlich 2000–3000 Pftr. ausgegeben<sup>1)</sup>.

1) Ein großer englischer Verleger, der sich der Bedeutung seines Geschäftes nach in die vierte Reihe einordnet, erklärte kürzlich (1901), daß er genötigt sei, jährlich £ 14 000 (Mk. 280 000) für Annoncen auszugeben!

Und doch ist diese kostspielige Annonce ein armseliger Nothelfer gegenüber unserer Ansichtsverfälschung durch den Sortimenterbuchhandel. Viele Bücher bleiben trotz aller Annoncen in der gesamten Auflage im Lagerhaus des Verlegers schwer wie Blei liegen und werden schon nach wenigen Jahren durch den Auktionator in Partien von 10, 20, 50 Exemplaren für kaum mehr als den Makulaturwert „verramscht“.

Was den französischen Buchhandel betrifft, so kann die damalige Darstellung dahin erweitert werden, daß das Sortiment zwar für allgemeine Literatur nützliche Dienste leistet, aber für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke im großen und ganzen versagt und daß infolgedessen die Verleger gezwungen sind, direkte Geschäfte zu machen. Die Sortimenter sind zu sehr mit der Papeterie beschäftigt, als daß sie sich mit Energie und ausschließlich dem Buchhandel widmen könnten. Hat doch ein namhafter Pariser Verleger dem Schreiber dieser Abwehr versichert, daß er nur einen Sortimenter in ganz Frankreich gefunden habe, dem er es der Mühe wert halte, ein Konto offen zu halten, und dieser eine arbeitet nach deutscher Schule! Wenn trotzdem der französische Verlag nicht zu dem teureren Nothelfer seines englischen Kollegen, der Annonce, zu greifen braucht, so erklärt sich dies aus der ungemein leichten Absatzfähigkeit der französischen Literatur in allen Teilen der Welt. Dank dem Medium der französischen Weltsprache werden nach zuverlässigen Ermittlungen von französischen wissenschaftlichen Werken über die Hälfte im Ausland abgesetzt, ja in einzelnen Zweigen der Wissenschaft steigert sich dies Verhältnis bis auf neun Zehntel. Rechnet man hierzu die größere staatliche Subvention für alle schwierigen

Unternehmungen in Frankreich, so wird es auch dem Laien einleuchten, daß die französischen buchhändlerischen Verhältnisse auf uns nicht anwendbar sind.

Die Gedanken des Buchhändlerjubilars von 1897 sind damals beifällig aufgenommen worden. Kein Wort der Entgegnung hat sich vernehmen lassen, obwohl sie auf Wunsch der Redaktion im Börsenblatt abgedruckt und dadurch im Buchhandel allgemein verbreitet wurden.

Und selbst in England, wo man sich vielleicht über die Schilderung der dortigen Zustände hätte unangenehm berührt fühlen können, fand die Darstellung ungeteilten Beifall. Ein englischer Verleger übersetzte sie ins Englische, um der dortigen Bewegung zur Besserung der Verhältnisse einen neuen Anstoß zu geben.

Auf dem internationalen Verlegerkongreß zu London (1899) wurde die Frage des buchhändlerischen Vertriebs durch einen der ersten Verleger Englands, Herrn Frederick Macmillan, auf die Tagesordnung gesetzt und durch einen gedankenreichen, von klarer Erfassung der Verhältnisse zeugenden Vortrag eingeleitet. Die daran sich anknüpfende Diskussion verlief ganz im Sinn obiger Ausführungen<sup>1)</sup>. Die Anregung, durch internationalen Zusammenschluß der einzelnen nationalen Verbände sich gegenseitig die Einhaltung des Ladenpreises zu gewährleisten, wurde auf den nächsten Kongreß vertagt. Und so kamen die mit dem Ladenpreis zusammenhängenden Organisationsfragen wieder auf die Tagesordnung des 4. Internationalen Verlegerkongresses zu Leipzig (1901). Die Beratungen darüber wurden durch einen Vortrag von Dr. Ruprecht über

---

1) Siehe Anhang, S. 120 ff.

„Verlegerinteressen und Ladenpreis“ eingeleitet. Der interessante Vortrag legt dar, wie wichtig es ist, durch Sicherstellung eines genügenden Gewinnes einen von gebildeten Männern betriebenen Sortimentsbuchhandel zu erhalten, daß dies gegenüber den gewachsenen Betriebskosten am einfachsten durch Aufrechterhaltung des Ladenpreises geschehe, daß ein tüchtiger Sortimenterstand für den Verleger nicht nur produktiv wirke, sondern auch das billigste Betriebsmittel bilde, daß man in Deutschland auf dem besten Wege sei, dies Ziel zu erreichen, daß man aber den auf dem Londoner Kongreß angeregten Gedanken eines internationalen Bündnisses zur Aufrechterhaltung der Ladenpreise als zur Zeit verfrüht betrachten müsse, weil in den anderen Ländern die Voraussetzungen fehlen, dem Bündnis zu praktischen Folgen zu verhelfen.

Die Diskussion brachte das bemerkenswerte Ergebnis, daß die Vertreter Frankreichs, Englands, Dänemarks und Norwegens erklärten, ihre nationalen Organisationen seien vollständig in der Lage, den Ladenpreis zu schützen und daß folgender Antrag mit allen gegen drei Stimmen angenommen wurde:

1. Es liegt im Interesse des Buchgewerbes und nicht minder in demjenigen der Autoren und des Publikums, daß der Buchhandel sich bis in die kleinsten Städte aller Länder ausbreite und von gut geschulten, gebildeten Buchhändlern ausgeübt werde.

2. Ein kräftig organisierter Sortimentsbuchhandel ist das wirksamste und zugleich wohlfeilste Werkzeug für den Büchervertrieb. Die Abschaffung oder Beschränkung des Kundenrabatts bedeutet deshalb nur eine scheinbare Verteuerung für das Publikum.

3. Der Kongreß ist darum der Ansicht, daß das einzig wirksame Mittel, einen solchen Buchhandel zu erhalten und zu fördern, die Verpflichtung ist, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise der Bücher einzuhalten.

4. Im allgemeinen Interesse empfiehlt der Kongreß den Buchhändlern aller Länder, die Bewegung zugunsten der obligatorischen Aufrechterhaltung der Ladenpreise, die fast überall in Gang gekommen ist, aufmerksam zu verfolgen und zu fördern, und fordert die buchhändlerischen Vereine auf, sich zu unterstützen, um gegenseitig von Land zu Land den vom Verleger festgesetzten Ladenpreisen Geltung zu verschaffen.

Auf dem Londoner Kongreß sprachen sich also berufene, erste Vertreter des englischen Verlagsbuchhandels dafür aus: die Organisation des deutschen Buchhandels sei die beste, es sei darauf hinzuwirken, daß die englischen Verhältnisse durch Hebung des Sortiments eine den deutschen gleiche Gestaltung erfahren, damit wieder gebildete Elemente sich dem englischen Sortiment widmen könnten, und sie teilen mit, daß man damit angefangen habe, einen großen Teil der jährlichen Bücherproduktion als „net books“ mit einem geringeren Rabatt als dem bisherigen auszugeben, um zu verhindern, daß der Sortimenter irgend einen Rabatt dem Konsumenten gewähren könne, und das Ansehen des Bücherverkaufs, das durch den Kundenrabatt von  $16\frac{2}{3}\%$  und  $25\%$  vollständig geschwunden war, wiederherzustellen. Man ist in England bei den ersten Beratungen über die Lage des englischen Buchhandels sofort zu der Überzeugung gelangt, daß es vor allem darauf ankomme, den Ladenpreis „wieder zur Geltung zu bringen“, ganz wie bei uns! Denn auch in Deutschland



ist die Leipziger Verlegererklärung vom Jahre 1879 der Anfang der Besserung. Es wurde in London eine „Publishers Association“ gegründet, die, ganz wie bei uns, jeden Sortimentebuchhändler unnachsichtlich aussperrt, der auf „net books“ irgend welchen Kundenrabatt gewährt.

Also ein Land, das uns in wirtschaftlichen Dingen seit einem Jahrhundert das Vorbild abgibt, weist hier einen Beruf, den Buchhandel, auf, der offen anerkennt, daß für diesen Erwerbszweig Deutschland das Musterland sei.

In Frankreich hat sich unter Ermutigung durch die Verleger ein Syndikat von Sortimentern gebildet, die einen Tarif für den Kundenrabatt aufgestellt haben. Danach darf bei Verkäufen bis zu 3 Frcs. kein Rabatt, bei Beträgen über 3 Frcs. 5 % und bei höheren Summen 10 % Kundenrabatt gewährt werden; es ist aber die Überzeugung aller Verleger, daß das Sortiment nur dann eine wirklich nutzbringende Tätigkeit entfalten kann, wenn der Kundenrabatt ganz verschwindet.

In Norwegen hat der dortige Buchhändlerverein seit 50 Jahren die Einhaltung des Ladenpreises durchgesetzt<sup>1)</sup>.

In Dänemark ist das gleiche der Fall. Jeder, der den Ladenpreis bricht, verfällt einer Strafe von 300 Kronen. Dabei wird Kunden, die innerhalb eines bestimmten Termins für 200 Kronen bezw. für 1000 Kronen dänische Bücher kaufen, ein Kundenrabatt von 6 bezw. 10 % gewährt<sup>2)</sup>.

---

1) Bericht über die 4. Tagung des Internationalen Verlegerkongresses. S. 185, 222.

2) Ob diese Regelung für den Bücherkäufer vorteilhafter ist, als die bei uns beschlossene, wonach auf alle Bezüge, also auch auf kleinere,

In den Vereinigten Staaten hat sich im Jahre 1901 eine American Publishers Association gebildet zu dem Zweck, der im amerikanischen Sortiment herrschenden Anarchie durch bestimmte Vorschriften über den Maximalkundenrabatt ein Ende zu machen<sup>1)</sup>.

Wer Augen hat zu sehen, sieht also, daß nicht nur in Deutschland, sondern fast in allen Kulturländern die Aufrechterhaltung des Ladenpreises die Haupt Sorge für den Verlagsbuchhandel bildet und daß man ganz besonders in England den Buchhandel im Sinne unserer Zustände reformieren will.

Ja selbst eine internationale Vereinigung zum gegenseitigen Schutz des Ladenpreises taucht bereits in der Ferne auf.

\* \* \*

Alle diese Tatsachen scheinen dem Verfasser der Denkschrift bisher unbekannt geblieben zu sein. Er hat keine Ahnung von den Sorgen und Mühen, die die ständige Fortbildung der Organisation des deutschen Buchhandels täglich verursacht; er weiß nicht, daß auch außerhalb Deutschlands überall, wo es nicht schon erreicht ist, an der Besserung der buchhändlerischen Verhältnisse durch Herstellung des Ladenpreises gearbeitet wird, daß man besonders in England unsere Organisation als das Vorbild anerkennt.

---

durchweg 2% bzw. 5% Rabatt gewährt wird, dieses sei den Sortimentertreibern zur näheren Untersuchung empfohlen. S. auch a. a. D. S. 185.

1) Börsenblatt 1903 Nr. 218.

Denn er faßt sein Schlußurteil in folgende Worte zusammen:

„Kein Zweifel, der stehende deutsche Buchhandel ist nicht jene vollkommene Organisation, als welche man uns ihn so lange gepriesen hat. Er erfüllt seine Aufgabe im Wirtschaftsleben unseres Volkes nur ungenügend, und auch dies nicht in der billigsten, sondern in der denkbar teuersten Weise<sup>1)</sup>. Er fordert von den Autoren Opfer, wie sie der angeblich viel unvollkommenere Buchhandel anderer Kulturländer nicht beansprucht, und er stellt die Geistesarbeit, der er alle seine Erfolge verdankt, schlechter, als daß ein Volk, in dem jeder auf Grund staatlicher Anordnung lesen und schreiben lernt, dies länger ertragen könnte. Weitere Opfer können zugunsten einer in ihren Grundlagen veralteten, in quietistischer Selbstgenügsamkeit erstarrten Organisation nicht gebracht werden.“

Nach den Darlegungen dieses Kapitels ist es wohl überflüssig, auf das gänzlich Unzutreffende und Ungerechte dieses Urteils hinzuweisen.

---

1) H. van der Borght (a. a. O.) bemerkt hierzu: „Daß die jetzige Organisation des deutschen Buchhandels eine Verteuerung der Bücher begünstigt, kann zugegeben werden; daß sie aber „in der denkbar teuersten Weise“ arbeitet, trifft nicht zu. Es lassen sich jedenfalls noch viel teurere Arbeitsmethoden des Buchhandels denken.“ Dieser unparteiisch und gerecht denkende Beurteiler wird sich hoffentlich aus dieser Entgegnung überzeugen, daß die Arbeitsmethode des deutschen Buchhandels die denkbar billigste ist.

## **Der heutige Verlagsbuchhandel Deutschlands.**

Es ist ein mißlich Ding für den Verlagsbuchhandel, zu dem langen Sündenregister Stellung zu nehmen, das der Verfasser der Denkschrift ihm vorhält. Der Verleger ist unter allen Umständen Partei und in seiner Selbstverteidigung muß er sich strenge Zurückhaltung auferlegen, damit sie nicht als ein wohlgefälliges Eigenlob erscheine. Die Autoren wären die eigentlichen berufenen Richter über uns, deren Urteilspruch wir uns gern unterwerfen würden. Aber man kann ihnen kaum zumuten, sich in den von Bücher angefachten Streit zu mischen, ganz besonders, wenn sie dessen Tendenz mißbilligen und vorziehen, daran vorüberzugehen. Wir müssen also selbst Rechenschaft ablegen über unser Tun und Lassen, um die von Bücher geübte Kritik auf ihre Tatsachen zurückzuführen.

Wer, wie der Schreiber dieser Entgegnung, seit vierzig Jahren im Buchhandel steht, im Sortiment, im Antiquariat, im Export und Import, im Verlag tätig war und außergewöhnliche Gelegenheiten hatte, Einblicke in die buchhändlerischen Zustände des Auslandes zu gewinnen, der muß sich freuen über die im ganzen gesunde Entwicklung des deutschen Verlagsbuchhandels. Aber es sind doch auch Wolken am Himmel. Der innige Zusammenhang zwischen Verlag und Sortiment hat sich gelockert und

zwar dadurch, daß es nur noch wenige Firmen gibt, die Verlag und Sortiment umfassen. Das Sortiment ist jetzt meistens in den alten Firmen ausgeschieden und die zweite Verlegergeneration erinnert sich kaum mehr des Zusammenhangs. Das erschwert das gegenseitige Verständnis, was früher nicht möglich war. Aber der Zug der Zeit geht einmal auf die Spezialisierung der Betriebe; auch der Buchhandel findet sich damit ab nicht nur durch getrennten Betrieb von Sortiment und Verlag, sondern auch durch die immer mehr fortschreitende Spezialisierung des Verlags. Wie man aber auch über diese Entwicklung denken mag, jedenfalls kann man diese Spezialisierung nicht in einem Atem fordern (S. 149 und 150) und beklagen (S. 148). Man kann nicht den „Niesenunternehmungen, die alles Druckbare nebeneinander verlegen“ vorwerfen, daß sie

„auf die liebevolle Durcharbeitung und Ausgestaltung der einzelnen Verlagsprojekte verzichten müssen, wie sie nur aus intensivster Beschäftigung mit bestimmten engbegrenzten Fachgebieten und ihren Bedürfnissen hervorgehen kann“

und auf der andern Seite Spezialbetriebe, die sich diese liebevolle Durcharbeitung der einzelnen Unternehmungen auf selbstgewähltem Gebiet zur Aufgabe machen, gewissermaßen als verderbliche Neubildungen kennzeichnen, die

„je für ein besonderes Fach alles an sich zu ziehen suchen, was auf dem betreffenden Gebiete Bedeutung zu gewinnen verspricht und dadurch eine Art Monopol gewinnen, das den Autoren kaum noch eine Wahl läßt, ob sie sich ihnen zuwenden sollen oder nicht“.

Wir sollten doch meinen — hier müssen abermals die Autoren selbst das entscheidende Urteil sprechen —,

daß die Spezialbetriebe sich leidlich bewährt haben und daß die Gefahr für den Gelehrten, einem geschäftlichen Monopol zu verfallen, nicht groß sein kann, wenn nahezu für jedes Hauptfach sich ein halbes Duzend erster Firmen nachweisen läßt. Daß in diesen Spezialverlagen auch die entsprechenden Fachzeitschriften ihre Unterkunft finden, ist natürlich und sachgemäß; daß ihre Zugehörigkeit zu einem Fachverlag aber zu Bedenken Anlaß geben könne bezüglich der Integrität der in ihnen ausgeübten wissenschaftlichen Kritik — das auch selbst in der vorsichtig verklausulierten Form nur auszusprechen, wie es der Verfasser (S. 148, 149) tut, ist eine ganz außerordentliche Unvorsichtigkeit. Sieht denn der Verfasser nicht, welchen Schimpf er seinen Kollegen, den Herausgebern der wissenschaftlichen Fachzeitschriften, antut, wenn er schreibt: „dem Autor eines schwachen literarischen Nachwerks mag es eine gewisse Beruhigung bieten, daß ihm wenigstens in der Zeitschrift seines Verlegers die Kritik nichts anhaben kann?“ Freilich nimmt er im folgenden Satz die darin liegende Beschuldigung, soweit sie den Herausgeber betrifft, wieder zurück und heftet sie dem Verleger an. Aber auch wir Verleger weisen jede Anschulldigung einer Beeinflussung der wissenschaftlichen Kritik in den unserm Verlag angehörenden Zeitschriften mit Entrüstung ab; es ist im höchsten Grade bedauerlich, daß ein Mann der Wissenschaft sich zu einer solchen, unsere geschäftliche Ehre antastenden Unterstellung hinreißen läßt, ohne sich durch eine Umfrage über den wahren Stand der Dinge zu vergewissern. Sollte je von einem Verleger der Versuch gemacht worden sein, die Redaktion eines in seinem Verlage erscheinenden Fachblattes zugunsten eines Verlagswerks zu beeinflussen, so kann die

große Mehrheit ehrbarer Verleger hierfür nicht verantwortlich gemacht werden<sup>1)</sup>.

Daselbe gilt für die Verlagsverträge. Der deutsche Verlagsbuchhandel steht mit seinem ganzen Geschäftsbetrieb und vor allem mit seinen Verträgen auf dem Boden des Urheberrechts- und Verlagsrechtsgesetzes, Gesetze, die er selbst mit hat schaffen helfen und deren Grundlage die „Verlagsordnung“ bildet, die er zu einer Zeit aufgestellt hat, als diese Materie reichsgesetzlich noch nicht geregelt war. Auch hier rufen wir das Zeugnis unserer Autoren an: mögen sie aussagen und feststellen, ob wir ihres Vertrauens würdig sind. Denn es geht nicht an, einen ganzen Stand, dessen Mitglieder sich bewußt sind, streng nach Gesetz und Recht, nach den Geboten von Treu und Glauben zu handeln, am Maßstab eines einzigen Verlagsvertrages zu messen (S. 157), daran allgemeine verurteilende Betrachtungen zu knüpfen, ja die „ganze Nation“ aufzurufen, damit sie „die Klinker der Gesetzgebung ergreife, um durch zwingende Normen des öffentlichen Rechts den Schutz der wirtschaftlich Schwachen auch auf die Autoren auszudehnen“. Es heißt das Bild entstellen, wenn man mit diesem einen Verlagsvertrag und seinen ungewöhnlichen Bestimmungen und einem „Ver-

---

1) „Auch die Ausführungen über die Zweifel an der Selbstständigkeit der Kritik in Zeitschriften über Bücher desselben Verlags schießen über das Ziel hinaus (S. 149 u. 241). Kein gewissenhafter Autor läßt sich durch diesen Umstand in seinem Urteil beeinflussen. Die deutschen wissenschaftlichen Zeitschriften lassen das deutlich erkennen und auch für den vom Verf. angedeuteten speziellen Fall ist der Argwohn nicht berechtigt. Daß gelegentlich ein Verleger einmal eine falsche Auffassung in solchen Dingen bekundet hat, ändert daran nichts.“ R. van der Borght, Literar. Zentralblatt 1903 Nr. 38.

lagschein“ aus dem Musitalienverlag, der den Verleger wissenschaftlicher Werke nicht im entferntesten berührt, die Geschäftspraxis des wissenschaftlichen Verlags glaubt charakterisieren zu können, um erst hinterher, wenn das Gewissen mahnt, auch Ausnahmen gelten zu lassen. „Gewiß müssen und wollen wir uns hüten, diese Fälle zu sehr zu verallgemeinern. Es gibt glücklicherweise noch genug Verleger, welche des Glaubens leben, daß ein Buch nur dann der Vielfältigung und Verbreitung würdig ist, wenn es ihnen als Erzeugnis frei schaffenden Geistes dargeboten wird und die danach auch ihre geschäftlichen Beziehungen zu den Schriftstellern regeln.“ Diese versöhnlich wirkende Erklärung, die Bücher am Schlusse seiner Ausführungen gewissermaßen zugunsten einer Minderheit unter uns Verlegern macht, beanspruchen wir für die Gesamtheit des wissenschaftlichen Verlags. Wer nicht nach diesen Grundsätzen handelt, den haben wir nicht zu vertreten. Wie kommt aber, dürfen wir wohl fragen, ein deutscher Professor dazu, den von Bücher angeführten Vertrag zu unterschreiben, wenn er nicht glaubt, seinen Vorteil dabei zu finden? Wenn ein deutscher Universitätsprofessor eine zusammenfassende Darstellung aus dem Gebiet seiner Wissenschaft zu veröffentlichen wünscht, braucht er wahrlich nicht lange nach einem Verleger zu suchen. Er hat reichliche Auswahl und kann seinerseits die Bedingungen vorschreiben.

Was Bücher von der Überproduktion im deutschen Verlagsbuchhandel sagt, ist zweifellos bis zu einem gewissen Grad richtig. Wir wollen uns selbst nicht besser machen, als wir sind. Wenn hier ein Mißstand besteht,



der ganz auf das Konto des Verlagsbuchhandels gesetzt werden muß, so ist er zum Teil aus der Schwierigkeit zu erklären, die Ware, die dem Verleger zur geschäftlichen Verwertung angeboten wird, ihrem innern Gehalt nach selbst zu beurteilen. Bei keinem andern geschäftlichen Betrieb kommt es vor, daß derjenige, der die Ware herstellt, dieser in bezug auf ihren Inhalt als Nichtfachmann gegenübersteht. Niemand kann dem Verlagsbuchhandel daraus einen Vorwurf machen, es sei denn, daß man verlange, ein Verleger medizinischer Werke müsse Mediziner, philologischer ein Altphilologe oder Linguist sein. Aber das darf und muß man von einem Verleger wissenschaftlicher Werke verlangen, daß er da, wo sein geschäftliches Einleben in die verschiedenen Forschungsgebiete nicht ausreicht, ein im Manuskript ihm vorliegendes Werk eines Erstlingschriftstellers zu beurteilen, sich an zuverlässige Berater halte, um die Spreu vom Weizen zu sondern. Es ist zweifellos, daß namentlich bei Anfängern, die so gern mit vollen Segeln dahinfahren, die Steuerung des kleinen Verlagschiffleins oft recht mangelhaft ist, so mangelhaft, daß das Fahrzeug oft schon nach wenigen Jahren auf selbst errichteten Matulaturbänken auffißt; aber mit diesem Eingeständnis ist auch die Verantwortlichkeit des Verlagsbuchhandels für die Überproduktion auf wissenschaftlichem Gebiet zu Ende. Denn wenn in der Tat zu viel veröffentlicht wird, so teilen wir diese Sünde mit denen, die die Bücher schreiben; ja viele von uns sind sicher geneigt, auf Grund dieser Tatsache die Verantwortlichkeit ganz abzulehnen, wenn sie, wie wir alle, von den Vertretern der Wissenschaft hoch genug denken, um anzunehmen, daß ein Gelehrter weder aus eigenem Antrieb ein unnötiges Buch schreibt, noch sich

dazu hergibt, ein solches im Auftrag des Verlegers zu verfassen.

Auf der andern Seite ist aber gar nicht genügend bekannt, um wie viel größer die Jahresproduktion wäre, wenn alles erschiene, was die Verleger ablehnen. Es ist nicht zuviel gesagt, wenn ich behaupte, daß in den bekannteren Verlagsgeschäften das, was sie jährlich an neuen Büchern auf den Markt bringen, kaum ein Drittel dessen darstellt, was ihnen angeboten wird und daß bei ihnen kaum ein Tag vergeht ohne Ablehnung von einem oder mehreren Verlagsprojekten. Und wenn wir ferner versichern können, daß viele dieser abgewiesenen Projekte für immer beseitigt sind, so darf der wissenschaftliche Verlagsbuchhandel das Verdienst für sich in Anspruch nehmen, daß er den Mißstand der Überproduktion sich stets vor Augen hält und im großen und ganzen danach handelt. Geschieht hierin nach der Ansicht der Autoren und Bücherkäufer noch nicht genug, so könnte das Verlangen nach noch größerer Zurückhaltung in kurzer Zeit auf das vollständigste befriedigt werden. Natürlich schließt jede Zurückhaltung auch die Gefahr in sich, hie und da etwas Verdienstliches beiseite zu schieben, und kein Verleger wird sich gänzlich frei wissen von solchen Mißgriffen.

Aber jedenfalls weiß er sich von dem Vorwurf frei, durch die auf seine Anregung entstandenen Werke die Überproduktion zu fördern<sup>1)</sup>. Wir behaupten, daß solche vom

1) Bücher ist anderer Meinung. Er schreibt (S. 206): „Seitdem ein großer Teil der Verleger sich gewöhnt hat, nach eigener Idee für bloß vermuteten Bedarf zu produzieren, sind die Fälle immer häufiger geworden, in denen ein Verlagsartikel fehlschlägt und sich schon nach kurzer Zeit als unverkäuflich erweist.“ Und er entwickelt hieran anschließend (S. 207—211), das Wesen des Restbuch-

Verleger hervorgerufenen Werke gerade diejenigen sind, die sich im allgemeinen als die absatzfähigsten erweisen. Und wie könnte es auch anders sein!

Der Verleger, der mitten im Getriebe des praktischen Lebens steht, dessen Aufgabe es ist, die Bedürfnisse des Büchermarktes zu erforschen, findet hier und da Anlaß, in die geistige Produktion einzugreifen durch die Anregung zu diesem oder jenem Unternehmen. Er würde seine Pflicht versäumen, wenn er dies nicht täte, denn nur so

handelt, dem nach seiner Meinung die Restauslagen nicht gangbarer Werke im allgemeinen verfallen. Dies trifft allerdings für Prachtwerke und Bilderbücher zu, nicht aber für die wissenschaftliche Produktion, wie S. 27 nachgewiesen wird. Auch der spätere Vertrieb wissenschaftlicher Werke, namentlich der Monographien, die im Sortiment nach Verlauf weniger Jahre nicht mehr verlangt werden, geschieht nach wie vor durch das wissenschaftliche Antiquariat. Die wissenschaftlichen Werke und Zeitschriften, die nach den Angaben eines buchhändlerischen Gewährsmanns Büchers an Restbuchhändler übergegangen sind, sind Ausnahmen und bestätigen nur die Regel. Es kam wohl in der ersten Zeit, als die Restbuchhändler sich in größerer Anzahl aufboten, gewissermaßen in der Zeit des Lastens, vor, daß sich Restbuchhändler auch um die Restauslagen wissenschaftlicher Werke bemühten. Wenn aber heute ein Verleger wegen solcher Werke bei Restbuchhändlern anklopfen würde, fände er verschlossene Türen. Dem Verleger wissenschaftlicher Werke bleibt nichts anderes übrig, als die ungangbaren Restauslagen zum größten Teil zu makulieren und höchstens einen kleinen Rest der Bewertung durch das wissenschaftliche Antiquariat vorzubehalten. Entweder setzt der Verleger die Preise der älteren Verlagsartikel allgemein herunter, was nach allgemeiner Erfahrung sich nicht als empfehlenswert erweist, weil dadurch jeder Anreiz für die gelegentliche Erwerbung fehlt, oder er gewährt von solchen Artikeln, die nachweislich durch das Sortiment nicht mehr verlangt werden, einer bestimmten Anzahl größerer wissenschaftlicher Antiquariate ständig oder zeitweilig herabgesetzte Preise, um diese zum Vertrieb zu ermuntern. Natürlich muß bei zeitweiliger Herabsetzung vermieden werden, daß der Verleger den Antiquaren, die ihr Lager mit diesen Artikeln versehen, selbst Konkurrenz macht und daß er während dieser Zeit die Bücher nicht zu zweierlei Preisen ausliefert

kann er seinem Geschäft Ziel und Richtung geben und verhindern, daß es „eine Ablagerungsstätte für zufällig angeschwemmte Literaturprodukte“ werde. Aber auch für die Wissenschaft haben sich beispielsweise die weitaus meisten der großen von den Verlegern angeregten Enzyklopädien als ein Gewinn herausgestellt. Wenn der Verfasser dieser Abwehr zunächst, von seiner eigenen Erfahrung ausgehend, auf die Grundrisse der germanischen, romanischen und indoarischen Philologie verweist, die der Verlegeranregung ihr Dasein verdanken, so darf wohl den Herausgebern, die zu den Ersten ihres Faches zählen, zugetraut werden, daß sie bei Übernahme der Redaktion ausschließlich das wissenschaftliche Interesse im Auge gehabt und vertreten haben. Und dieses wissenschaftliche Interesse bestand darin, daß es nach jahrzehntelanger monographischer Einzelarbeit galt, über diese Disziplinen einen ersten umfassenden Überblick zu gewinnen, festzustellen, was erreicht und was an Problemen noch zu lösen ist.

Ähnlich verhält es sich bei den übrigen wissenschaftlichen Enzyklopädien, überall ist, selbst wo das praktische Bedürfnis, wie beim Handwörterbuch der Staatswissenschaften, mit in Betracht kommt, in erster Linie auch die reine Wissenschaft zu ihrem Recht gekommen. Und nun vergleiche man mit diesen tatsächlichen Verhältnissen die Schilderung, die Bücher (S. 185 ff.) von dieser Seite verlegerischer Tätigkeit macht: „Mit fieberhafter Eile arbeiten die Setzer, die Korrektoren, die Pressen, in unglaublich kurzer Zeit werden Bände von je 70—80 Bogen hergestellt. Ob diese Werke für die Wissenschaft ein Segen sind, mag dahingestellt bleiben.“ Er erkennt die Berechtigung dieser Unternehmungen nur da an, wo nach einer

Periode spezialistischer Kleinarbeit die Notwendigkeit geordneter Zusammenfassung empfunden wird. Gerade diese Notwendigkeit wird sich wohl für alle Enzyklopädien erweisen lassen, weil die Wissenschaft in den 60er und 70er Jahren fast ausschließlich in monographischer Forschung aufging. Die meisten dieser Unternehmen sollen trotzdem nach Büchern der Unternehmungslust findiger Verleger oder der Initiative betrieblicher „Herausgeber“ ihre Entstehung verdanken, er nennt sie (S. 189) „kolossale Werke industriöser Unternehmungslust und vielseitigen literarischen Frontdienstes“, zu denen noch der illustrierte Lexikonoktavband hinzugekommen sei: „Meist reine Buchhändlerpekulationen: was die meisten an innerem Gehalt vermissen lassen, ersetzen sie durch Reichtum des Bilder Schmucks.“

Ist dies nicht das reine Herrbild des richtigen Sachverhaltes? Ist es erlaubt, Werke, wie Brehms Tierleben, die Literaturgeschichten von Suchier, Wülcker, Vogt, die naturgeschichtlichen Werke von Ranke, Kappel u. a. m., Werke, die im edelsten Sinne des Wortes populärwissenschaftlich genannt werden dürfen, in dieser geringschätzigen Weise zu charakterisieren? Doch die Verfasser, durchweg Gelehrte ersten Ranges, mögen sich selbst für diese Beurteilung bei ihrem Kollegen bedanken.

Diese letztgenannten Werke und die Konversationslexika von Brockhaus und Meyer werden fast ausschließlich durch den Reise- und Kartenbuchhandel vertrieben (S. 197) und haben einen ganz außerordentlichen Erfolg erzielt. Kann man bereitwillig zugeben, daß durch den intensiven Vertrieb des Reise- und Kartenbuchhandels auch fast ebensogut leichte inhaltsleere Ware verschleift werden kann, so muß man es als einen überaus

günstigen Umstand betrachten, daß solche hervorragend gediegenen Werke von ersten Schriftstellern in die breiten Massen des Volkes gebracht werden. Und wenn neuerdings auch wissenschaftliche Enzyklopädien, wie das Handwörterbuch der Staatswissenschaften, das Handbuch der Ingenieurwissenschaften und medizinische Enzyklopädien auf dieselbe Weise vertrieben werden, so wird damit sicherlich kein Unheil angerichtet<sup>1)</sup>.

Auch den Vorwurf, daß wir unnötigerweise neue Fachzeitschriften gründeten (S. 152), müssen wir zurückweisen. Es mag ja der Fall sein, daß das eine oder andere „Zentralblatt“ oder hie und da eine medizinische Wochenschrift durch die Initiative des Verlegers entstanden ist; aber auch hier muß erst ein Herausgeber, ein Mann der Wissenschaft, da sein, um die Redaktion zu übernehmen. Die meisten Fachblätter verdanken der Initiative der Gelehrten ihr Dasein: dem Wunsch, für die eigene Schule ein Organ zu schaffen. Ebenso geht die Entstehung der übrigen Fachzeitschriften vor sich, wenn man sich die Mühe gibt, sie zu ergründen. Daß eine große Anzahl solcher Fachzeitschriften durch den Verlagsbuchhandel mit jährlichen Opfern gehalten wird und daß selbst die, die sich jetzt rentieren, durchweg das erste Jahrzehnt ein Defizit brachten, das sind Tatsachen, die bei Bücher keine Erwähnung finden, die aber zur Würdigung der Sachlage

---

1) R. van der Borgh t a. a. O.: „Dem Ratensbuchhandel, wie er sich mit dem Reisebuchhandel oft verknüpft, ist anscheinend der Verfasser nicht besonders günstig gestimmt. Seine Ausführungen S. 204/205 lassen das vermuten. Ist es aber wirklich vom allgemeinen Standpunkt aus nachteilig, daß mit Hilfe dieses Systems zahlreiche Studierende sich das Handwörterbuch der Staatswissenschaften haben anschaffen können?“

erwähnt werden müssen angesichts der summarischen Forderung, die Fachzeitschriften in genossenschaftlichem Verlag erscheinen zu lassen. Auch dem Verlag gegenüber würde es so wenig statthaft sein, wie gegenüber dem Sortiment, sich die Rosinen aus dem Teig zu bohren.

Schon am Eingang dieser Entgegnung haben wir hervorgehoben, daß Bücher den Verlagsbuchhandel von allen Werken, die nicht die Selbstkosten decken, entlasten und diese den Akademien und gelehrten Gesellschaften zuweisen will. Der deutsche Verleger hat hieran nie gedacht und übernimmt nach wie vor, selbstverständlich innerhalb der Grenzen wirtschaftlicher Möglichkeit und vorausgesetzt, daß man ihm seine Organisation nicht stören will, manche Monographie und Festschrift auf sein Konto in dem guten Glauben und ehrlichen Bestreben, über das rein Geschäftliche hinaus der Wissenschaft ein wirklicher Helfer und Freund zu sein. Ist es deshalb an und für sich eine Entstellung des Sachverhaltes, wenn es angeblich „schon bei mancher jener fachlich spezialisierten Verlagsunternehmungen zu den Seltenheiten gehöre, daß streng wissenschaftliche Werke, insbesondere von jüngeren Autoren, verlegt werden, ohne daß der Verfasser sich dazu verstehen muß, einen Zuschuß zu den Druckkosten zu leisten oder diese dem Verleger für den Fall zu garantieren, daß der Absatz dieselben nicht erreicht“ (S. 152), so kann man nur noch mit Verwunderung die Frage aufwerfen, wie es der Verfasser fertig bringen will, diese Anschuldigung zu vereinigen mit seinem oben erwähnten Ausspruch, der solche Schriften den Akademien zuweist. *Surtout pas trop de zèle!*

## **Bücherpreise.**

Ein ausführliches Kapitel widmet Bücher den Bücherpreisen in Deutschland und er glaubt aus den von ihm angestellten Vergleichen den Beweis führen zu können, daß die deutschen Bücher teurer seien als die französischen, ja selbst als die englischen und amerikanischen. Ist das in der Tat richtig?

Wir wollen zunächst, bevor wir an die Prüfung der Beispiele herantreten, die von Bücher zum Beweis für seine Annahme gegeben werden, einen Vergleich anstellen zwischen den Verhältnissen des deutschen Büchermarktes und denjenigen des französischen und englischen.

Daß auf dem Gebiete der schönwissenschaftlichen Literatur die Absatzverhältnisse eines französischen Buches ungleich bessere sind als diejenigen eines deutschen, braucht kaum besonders betont zu werden. Französische Romane hervorragender Autoren werden außerhalb Frankreichs mindestens in ebensovielen Exemplaren verkauft wie in Frankreich, denn sie werden in der ganzen Welt gelesen. In Italien, in Spanien, in den südamerikanischen Ländern, in Rußland, im Orient, in Scandinavien und ebenso in der angelsächsischen Welt finden französische Romane eine weite Verbreitung, während der deutsche Roman außerhalb des eigentlichen deutschen Sprachgebiets wohl nur noch



in den Niederlanden, Scandinavien und Nordamerika ein Publikum findet. Das beruht nicht etwa auf den höheren Preisen der deutschen Romane gegenüber den französischen, sondern auf der großen Verbreitung der französischen Sprache. Ein französischer Verleger kann deswegen seine neuen Romane von vornherein in viel höheren Auflagen drucken als sein deutscher Kollege, und so ist ihm die Ansetzung eines billigeren Verkaufspreises leichter möglich.

Nun kann gewiß zugegeben werden, daß die Preise der belletristischen Literatur in Deutschland im allgemeinen verhältnismäßig hohe waren, allein der Käuferkreis war auch ein sehr geringer. Sobald in den letzten Jahrzehnten die Neigung zum Kaufe von Büchern eine größere geworden war und der Verleger nun mit größeren Auflagen rechnen konnte, sind die Preise der Romane in Deutschland allmählich zurückgegangen. Versuche, welche in früheren Jahrzehnten angestellt wurden, um durch billige Preise die Kauflust des deutschen Publikums anzureizen, haben keine günstigen Erfolge gehabt; es möge hier z. B. an den „Deutschen Novellenschatz“ erinnert werden, der in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts von Heyse und Kurz herausgegeben wurde. Er enthielt eine Auswahl der besten deutschen Novellen von Meisterhand ausgewählt. Der Preis eines Bandes von etwa 20 Druckbogen betrug 1 M. 50 Pf., also noch nicht einmal 10 Pf. für den Druckbogen, und trotzdem war der Erfolg des mit großer Sorgfalt vorbereiteten, mit Energie von einer der hervorragendsten Verlagshandlungen ins Leben gerufenen Unternehmens ein nicht ermutigender, die Sammlung ist nicht fortgesetzt worden und ist später dem Restbuchhandel verfallen. Das Unternehmen war eben zu einer Zeit an-

gefangen worden, als in Deutschland das literarische Interesse und die Lust am Bücherkaufen noch nicht so rege war, wie dies heute der Fall ist.

Die Verhältnisse haben sich geändert, das literarische Interesse und die Kaufkraft des Publikums stiegen in den letzten Jahrzehnten; sowie sich das zeigte, ist auch in Deutschland versucht worden, Romane und Novellen zu billigen Preisen herauszugeben, und jetzt mit Erfolg. Man kann deshalb mit Recht sagen, daß die Preise der belletristischen Literatur eine sinkende Tendenz zeigen. Nebenbei möge übrigens darauf hingewiesen werden, daß die Ausstattung der deutschen Romane fast durchweg eine viel bessere ist, als diejenige der französischen, deren Druck, was Sauberkeit und Deutlichkeit betrifft, und deren Papier (es sei z. B. auf Bala verwiesen) weit hinter den deutschen Ausgaben zurückbleiben.

Die Preise der englischen Romane sind übrigens nicht billiger als die der deutschen, trotzdem das englische Absatzgebiet ein viel größeres ist als das deutsche. Wie wäre es sonst, um nur ein Beispiel anzuführen, möglich gewesen, daß ein deutsches Unternehmen, wie die Tauchnitz-Edition, eine so großartige Entwicklung hätte nehmen können, wenn es die Werke der englischen schönen Literatur und Geschichtsschreibung nicht wesentlich billiger geliefert hätte als die englischen Originalausgaben. Bekanntlich erwirbt das deutsche Unternehmen die Werke rechtmäßig und zahlt Honorare. Romane, die bisher in England in den ersten Ausgaben 31 sh. 6 d kosteten, lieferte die Tauchnitz-Edition für 4 M. 80 Pf. Jetzt werden auch in England die Romane billiger, sie werden vielfach zu 6 sh. in den Handel ge-

bracht, doch bleibt die Tauchnitz-Edition mit 3 M. 20 Pf. für dasselbe Werk fast um die Hälfte billiger.

Allein Bücher verweist insbesondere auf die wissenschaftliche Literatur und er wählt seine Beispiele aus dieser letzteren. Bevor dieselben einer näheren Betrachtung unterzogen werden, mögen einige allgemeine Bemerkungen vorausgeschickt werden. Was für die belletristische Literatur des Auslandes gesagt wurde, gilt ebenso für die wissenschaftliche. Auch das Absatzgebiet der französischen und englischen wissenschaftlichen Werke ist ein wesentlich größeres, als dasjenige deutscher, weil die Sprachgebiete größere sind, allerdings erobern sich die deutschen wissenschaftlichen Werke allmählich einen immer größeren Markt im Auslande. Es ist sehr schwer, ja fast unmöglich, einen Vergleich zwischen den Preisen der Bücher der verschiedenen Länder anzustellen, der zu einigermaßen zuverlässigen Ergebnissen führen kann, denn die Bedingungen der Produktion sind zu verschiedene. Der Verleger des Auslandes ist z. B. viel zurückhaltender als der deutsche Verleger; Werke, die nicht Aussicht auf größeren Nutzen versprechen, werden für Rechnung des Verlegers sowohl in Frankreich wie in England nur in sehr seltenen Fällen unternommen. Deswegen werden wissenschaftliche Monographien, die in Deutschland in der Regel auf Kosten der Verlags-handlung, wenn auch allerdings häufig ohne Honorar, hergestellt werden, im Auslande entweder für Rechnung des Verfassers, irgend einer wissenschaftlichen Korporation oder mit Staatsunterstützung herausgegeben. Daß solche Werke, bei denen auf eine Deckung der Herstellungskosten verzichtet wird oder wenigstens verzichtet werden kann, billiger in den Handel gebracht werden können, ist selbst-

verständlich. Nichtsdestoweniger sind sie aber nicht einmal billiger als gleichartige deutsche Werke; insbesondere die englischen und amerikanischen Bücher sind in vielen Fällen sogar nicht unerheblich teurer. Es ist übrigens nicht möglich, über die Höhe des Preises eines Werkes ein wirklich gerechtes Urteil abzugeben, wenn man nicht in jedem einzelnen Falle die Bedingungen kennt, unter denen die Herstellung erfolgt ist.

Es kommt noch ein weiteres Moment hinzu, welches nicht außer acht gelassen werden kann. Die Aussichten, unter denen ein Buch in den verschiedenen Ländern zur Ausgabe gebracht wird, sind oft ganz verschiedene. Ein Buch über die Trusts wird z. B. in Amerika zweifellos einen weit größeren Absatz finden als in Deutschland, wo das Interesse und die Kauflust weiterer Kreise für national-ökonomische Literatur überhaupt noch auffallend gering sind. Es kann also in solchem Falle der amerikanische Verleger eine sehr viel größere Auflage drucken als sein deutscher Kollege und der Verkaufspreis könnte demgemäß auch ein niedrigerer sein.

Umgekehrt gibt es Gebiete, wie z. B. die Sprachwissenschaft, die deutschen Verlegern gestatten, Auflagen von 1000 bis 3000 Exemplaren zu machen, während in England und den Vereinigten Staaten solche von 200 bis 750 Exemplaren die Regel sind — wenn nicht überhaupt die Publikation von solchen Werken dort ganz unterbleiben muß. Zum Beleg dieser Erscheinung sei darauf hingewiesen, daß in Deutschland drei Zeitschriften für vergleichende Sprachforschung erscheinen, in England keine, in Deutschland drei Zeitschriften für Anglistik und in England, dem Terrain dieses Studiums, keine. Und so kann bei uns in Deutschland ein Grundriß der ger-

manischen Philologie und ein solcher der romanischen auf Kosten des Verlegers mit einem hohen Honorar für die Mitarbeiter erscheinen zum Vogenpreis von 25 Pfg. (Ver.-8°)<sup>1)</sup>, während ein solches Unternehmen in England und den Vereinigten Staaten überhaupt ohne Zuschuß nicht möglich wäre.

Um nun zu einem Urteil zu kommen, hat Bücher z. B. sechs Grundrisse der Nationalökonomie geprüft<sup>2)</sup> und er führt aus, wieviel besser doch der französische und englische Student gestellt seien, die nur ein Drittel bis zur Hälfte des Preises für ihr erstes Lehrbuch auszugeben brauchten gegenüber dem deutschen. Denn nach der Silbenzahl berechnet, kosteten 10 000 Silben

|                |         |
|----------------|---------|
| bei Schmoller  | 19 Pfg. |
| „ Conrad       | 21 „    |
| „ Philippovich | 20 „    |
| „ Kleinwächter | 22 „    |
| „ Marshall     | 14 „    |
| „ Gide         | 12 „    |

Zunächst sei darauf hingewiesen, daß bei dem Conrad'schen Buche nicht richtig gerechnet worden ist, da sich am Schlusse jenes Werkes zwei graphische Darstellungen befinden, die nicht mit gerechnet worden sind, und daß sich deswegen der Preis für 10 000 Silben von 21 Pfg. auf 19<sup>2</sup>/<sub>8</sub> Pfg. ermäßigt<sup>3)</sup>. Bei dieser Berechnung

1) Beide Werke in dem Verlage erschienen, dessen Preise sich nach Bücher „durch eine bisher unerhörte Höhe“ auszeichnen sollen.

2) A. a. O. S. 215.

|                      |     |        |        |         |
|----------------------|-----|--------|--------|---------|
| Schmoller ungebunden | 482 | Seiten | gr. 8° | M. 12.— |
| Conrad               | 396 | „      | „ 8°   | „ 8.—   |
| Philippovich         | 407 | „      | „ 8°   | „ 9,60  |
| Kleinwächter         | 416 | „      | „ 8°   | „ 8,40  |
| Marshall gebunden    | 416 | „      | fl. 8° | „ 3,50  |
| Gide ungebunden      | 616 | „      | „ 8°   | „ 4,80  |

3) Vergl. Elster i. d. Zähl. Rundschau 1903 Nr. 193 v. 19. Aug.

fällt aber ferner auf, daß Bücher den Preis für „Silben“ ausrechnet; das ist ungewöhnlich. Der Buchdrucker rechnet nach Buchstaben, nie nach Silben, die ja kürzer oder länger sind, während der Buchstabe eine Einheit darstellt. Es kam also darauf an, bei den genannten Büchern eine Berechnung auf Buchstaben anzustellen, um zu sehen, ob dann ein gleiches Ergebnis bleiben würde. Was bereits vermutet wurde, bestätigt sich, das Ergebnis wird ein wesentlich anderes.

Die französische Silbe umfaßt, nach den genannten Büchern ausgerechnet, etwa 2,73 Buchstaben im Durchschnitt, die deutsche 3,17. Gide hat (nach Bücher) 410 000 Silben mit, im Durchschnitt gerechnet, 1 140 000 Buchstaben, Conrad hat (nach Bücher) 384 000 Silben mit (nach anderer Berechnung) 1 287 000 Buchstaben. Es kosten also 100 000 Buchstaben bei Gide 42,10 Pfg., bei Conrad 62,16 Pfg., das ist immerhin kein Unterschied von 66 %, wie Bücher mitteilt, sondern nur von etwa 47 %.

Um indessen ein richtiges Urteil über die Ursachen des Preisunterschiedes zwischen den genannten ausländischen Büchern und z. B. dem Conradschen Buche zu gewinnen, war es notwendig, die Herstellungsbedingungen kennen zu lernen. Es zeigte sich nun ein überraschender Unterschied zwischen den Verhältnissen in Deutschland und im Auslande. Während für das deutsche Buch ein festes Honorar bei Erscheinen der Auflage zu zahlen ist, wird das Honorar für das französische Lehrbuch nach einem Prozentsatz vom Ladenpreis des verlaufenen Exemplars berechnet und für das englische Buch kein festes Honorar bezahlt, sondern der Verfasser am Gewinn beteiligt. Es ergab sich ferner, daß das Honorar des Verfassers für

das deutsche Buch mehr als doppelt so hoch ist, wie dasjenige des französischen Autors, eine immerhin eigenartige Illustration zu der in Deutschland vielfach gehegten Anschauung, daß das Honorar für wissenschaftliche Werke in Deutschland niedriger sei, als im Auslande<sup>1)</sup>. Außerdem ist, wie gesagt, zu berücksichtigen, daß das Honorar für das deutsche Buch bei Erscheinen der Auflage gezahlt wird, bei den Büchern des Auslandes vom Absatze abhängig gemacht wird, das Risiko des Verlegers im Auslande also ein wesentlich geringeres ist.

Da aus begreiflichen Gründen die Ziffern, die mir ausgerechnet vorliegen, nicht öffentlich genannt werden können, so muß ich mich darauf beschränken, zu versichern, daß die Preise von Conrad und Gide sich noch mehr nähern würden, wenn nicht eben zwischen den Honorarsätzen so große Verschiedenheiten beständen. Bei dem Werke von Philippovich kosten 100 000 Buchstaben 64 Pf.,

---

1) Daß die Honorarverhältnisse für wissenschaftliche Literatur in Frankreich überhaupt nicht so glänzende sind, wie in der deutschen Gelehrtenwelt vielfach angenommen wird, geht aus einer Auskunft hervor, die vor wenigen Tagen von einem der hervorragendsten französischen Verleger erteilt wurde. Derselbe sagt, vor vierzig Jahren sei das Honorar noch allgemein in einer Summe bei Erscheinen der Werke gezahlt worden. Es würde aber darauf hingearbeitet, diese riskante Art der Honorarzahmung in eine Tantième vom wirklichen Absatz umzuwandeln und dies sei jetzt vielfach schon durchgeführt. Es würden 10—20 % vom Ladenpreis als Honorar vereinbart, und diese Summe würde „guten Autoren“, d. h. also für leicht verkäufliche Werke bei Erscheinen der Auflage gezahlt. Es kann auf das bestimmteste versichert werden, daß die Honorarverhältnisse in Deutschland für die Autoren günstigere sind.

da der Preis also fast der gleiche ist wie beim Conrad'schen Buche, so wird das für jenes Buch Gesagte auch für das von Philippovich zutreffend sein. Es werden im übrigen ähnliche Verhältnisse vorliegen wie beim Conrad'schen Buche.

Es möge aber ein anderes Beispiel gewählt werden, um zu zeigen, daß Deutschland bezüglich der Höhe seiner Preise recht wohl den Vergleich mit dem Auslande aushalten kann, und zwar sollen Werke, die ihrem Inhalt nach Bücher wohlbekannt sein werden, genommen werden, nämlich:

Palgrave, Dictionary of Political Economy.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

Wörterbuch der Volkswirtschaft.

Say, Dictionnaire des Finances.

Block, Dictionnaire de l'administration française.

Wir zählen nicht nach Silben aus, da dies, wie gesagt, ein falsches Bild geben würde, sondern rechnen nach Buchstaben, dann ergibt sich, daß je 100 000 Buchstaben kosten bei

|                       |       |     |
|-----------------------|-------|-----|
| Palgrave              | 50,36 | fl. |
| Handwörterb. d. St.   | 31,33 | "   |
| Wörterbuch d. Volksw. | 19,53 | "   |
| Say                   | 39,58 | "   |
| Block                 | 23,76 | "   |

Obgleich das Buch von Maurice Block ganz außerordentlich billig ist, bleibt das deutsche Wörterbuch der Volkswirtschaft doch das billigste von allen. Die Verhältnisse liegen in diesem Falle also direkt umgekehrt wie bei dem Beispiel, welches Bücher gewählt hatte. Man sieht aus diesen beiden Fällen, die Werke aus der gleichen Wissenschaft betreffen, und die zu ganz entgegengesetzten Ergebnissen führen, wie vorsichtig man sein muß, Einzelerfahrungen zu verallgemeinern.



Bücher schreibt ferner, was sich für die von ihm genannten deutschen Lehrbücher gezeigt habe, gelte auch für einen großen Teil der monographischen wissenschaftlichen Literatur, ja bei dieser zum Teil noch in höherem Maße. Er habe darüber ein umfassendes Material gesammelt, könne dasselbe aber zurzeit nicht verarbeiten. Es ist dringend zu hoffen, daß die Veröffentlichung dieses Materials doch noch erfolgt. Es wird dann Sache des deutschen Verlagsbuchhandels sein, jeden einzelnen Fall zu prüfen, die Bedingungen der Herstellung, wenn irgend möglich, zu erforschen und die Ergebnisse zu veröffentlichen. Es wird sich dann zweifellos zeigen, daß der deutsche Verleger unter viel ungünstigeren Voraussetzungen und Bedingungen arbeitet als der ausländische, daß er ein viel größeres Risiko zu tragen hat und in vielen Fällen die Kosten von Unternehmungen auf seine Schultern zu nehmen hat, an deren Tragung der ausländische Verleger niemals denken würde. Es wird sich dann außerdem zeigen, daß der deutsche Gelehrte für seine Arbeiten (Abhandlungen in Zeitschriften sind vielleicht auszunehmen) sicher nicht schlechter, in den meisten Fällen besser honoriert wird, als der ausländische.

Bücher gibt ferner noch ein Beispiel, indem er die Preise einiger Schriften über Kartelle und Trusts miteinander vergleicht (S. 218), zunächst drei deutsche, die kleine Schrift von Liefmann<sup>1)</sup> eine andere von Grunzel, eine dritte von Menzel und außerdem vier ausländische von

---

1) Es ist nicht genau zu ersehen, ob das Buch von Liefmann über Unternehmerverbände gemeint ist oder die kürzlich erschienene Broschüre „Schutzoll und Kartelle“. Den nachstehenden Ausführungen ist die letztere Schrift zugrunde gelegt.

Rassalovich, Martin St. Léon, Gunton, Ely. Zunächst muß darauf aufmerksam gemacht werden, daß ein Vergleich zwischen den Broschüren von Liefmann und Menzel einerseits und dem Buche von Grunzel andererseits nicht wohl angestellt werden kann. Die Broschüren von Liefmann und Menzel umfassen 78 bzw. 86, das Grunzelsche Buch aber 338 Seiten. Nun werden die Kosten des Vertriebs für die Broschüren die gleichen sein wie für das Buch. Die Arbeiten im Kontor, die Kosten für Inserate u. s. w. bleiben die gleichen, ob es sich um ein teureres Buch handelt oder um eine Broschüre. Es ist also vollkommen in der Ordnung, wenn der Bogenpreis der Broschüre ein etwas höherer ist als derjenige des Buches, und wenn die Differenz nur 10 Pfg. beträgt, wie zwischen Liefmann und Grunzel, so ist das wahrlich nur gerechtfertigt. Das zeigt sich auch beim Vergleich der Schriften von Grunzel und Menzel. Beide sind im gleichen Verlage erschienen, haben aber verschiedenen Umfang, werden somit nach den gleichen Erfahrungen und Grundsätzen berechnet worden sein. Trotzdem beträgt der Bogenpreis bei Grunzel 33 Pfg., bei Menzel 40 Pfg., er ist bei der kleineren Schrift naturgemäß höher.

Der Preis des genannten französischen Buches von Martin St. Léon ist zweifellos ein ganz außerordentlich billiger, aber das Buch bildet einen Teil einer „Bibliothèque d'Economie sociale“, welche von dem Vice-Präsident de la „Société d'Economie sociale“ herausgegeben wird; es wird also unter ziemlich günstigen Voraussetzungen auf den Markt gebracht. Bei dem amerikanischen Buche von Ely, dessen Preis 1 \$ 25 Cts. beträgt, rechnet Bücher 50 Cts. auf den Einband, was doch wohl zu hoch ist

und das Endergebnis für seine Beweisführung zu günstig beeinflusst.

Es lassen sich viele Beispiele anführen, daß deutsche Bücher billiger sind als diejenigen des Auslandes, insbesondere Englands. Ein Beispiel aus den letzten Wochen möge hier noch Platz finden. Vor kurzem erschien in London „A treatise on Zoology“ edited by E. Ray Lankester, Part I, Introduction and Protozoa. Es lag nahe, das Werk zu vergleichen mit deutschen Handbüchern der Zoologie, z. B. den Büchern von Claus und Hertwig. Das englische Buch umfaßt 451 Seiten und 297 Abbildungen und kostet 12 sh. 6 d., das deutsche von Hertwig umfaßt 624 Seiten mit 579 Abbildungen und kostet 11 Mk. 50 Pfg., der Bogen des englischen kleineren Formats kostet 43 Pfg., der des deutschen Hertwig 29 Pfg. Claus umfaßt 966 Seiten mit 889 Abbildungen, kostet 13 Mk. 50 Pfg., für den Bogen also gar nur  $22\frac{1}{8}$  Pfg.

Aber die Vergleiche sind zu schwer zu ziehen, es ist deswegen vielleicht das geeignetste Mittel, um die Preise der Werke in den verschiedenen Ländern zu vergleichen, eine Zusammenstellung deutscher Ausgaben mit Übersetzungen zu geben und umgekehrt. Paulsen sagt freilich in seinem zweiten Aufsatz über „Buchhandel und Bücherpreise“<sup>1)</sup> „abgesehen von den anderen Herstellungskosten sind Übersetzungen der Natur der Sache nach weniger absatzfähig als die Originale.“ Das mag sein; aber gerade weil die Übersetzung eines fremden Werkes in einem Lande schwerer einzubürgern ist als ein Werk eines einheimischen Autors, wird der einführende Verleger in seinem eigenen Interesse

---

1) Nationalzeitung Nr. 370 vom 2. Juli.

den Preis der Übersetzung möglichst demjenigen der Originalwerke seines Landes anpassen, er könnte sonst doch erst recht keinen Absatz erzielen. Man kann also annehmen, daß der Preis der Übersetzung der den Verhältnissen des betreffenden Landes entsprechende ist. Es wird nun im Anhange ein Verzeichnis einer Anzahl von Werken veröffentlicht; aus demselben geht hervor, daß die deutschen Ausgaben fast immer die billigsten sind oder nicht nennenswert abweichen von denjenigen des französischen Buches, die englischen die teuersten. Bei den im Verzeichnis aufgeführten Werken, welche Übersetzungen von Verlagsunternehmungen des Verfassers dieses Kapitels sind, kann nachgewiesen werden, daß die Auflagen der Übersetzungen meistens höher waren, als diejenigen der deutschen Originalausgaben; die Produktionskosten pro rata des Exemplars waren also niedriger als beim deutschen Werke, und trotzdem sind die Preise der Übersetzung höher, wie diejenigen der Originale.

Daß der niedrige Preis unserer Bücher auch vielfach vom Auslande anerkannt wird, geht z. B. aus dem Schlusssatz einer Besprechung des bekannten Chunschen Werkes „Aus den Tiefen des Weltmeeres“ in der „Nature“, 6. März 1902, hervor, wo es heißt:

*It is impossible to end a notice of this work without referring to the beautiful way in which it is brought out. The print, the margins, the numerous and artistic photographs, and the headpieces quaintly contrived out of representations of sea animals are all beyond praise and can only be made possible in a work issued at the price of the present one by a wide popular appreciation in Germany of the results of the expedition. What sort of public would such a work find in English?*

Erwähnt sei z. B. auch die Besprechung eines neuen in Berlin erschienenen wissenschaftlich-technischen Werkes „Das Entwerfen und Berechnen der Verbrennungsmotoren“ von H. Guldner, dessen deutscher Preis 20 Mk. beträgt, aus den amerikanischen „Engineering News“ 1903 Nr. 20:

The publishers have done everything in their power to make the book attractive. Print, paper and illustrations are excellent, and it seems a wonder that a book of this size and character can be sold for \$ 6. If published in this country it does not seem probable that it could be sold for less than \$ 10.

Bücher wirft ferner die Frage auf, ob der Preis der deutschen Bücher in den letzten Jahrzehnten gestiegen sei, und er verweist auf eine statistische Feststellung von Dr. Moquette im Zentralblatt für Bibliothekswesen. Es dürfte indessen durch jene Statistik, die übrigens ganz anderen Zwecken dienen soll, kaum bewiesen werden, daß eine ungerechtfertigte Steigerung der Bücherpreise seit 1870 stattgefunden hat, wenn überhaupt durch diese Statistik etwas für die Frage der Bücherpreise bewiesen werden kann. Es soll der Durchschnittspreis einer Druckschrift um 29% seit 1870 gestiegen sein. Das würde in der Tat vollkommen berechtigt sein, denn die Preise für Saß und Druck sind in diesem Zeitraum in Deutschland um etwa 45% für einfachen Saß, um 74–100% bei gemischtem und wissenschaftlichem Saße gestiegen, in der Schweiz um 39–45% für einfachen Saß. Die Preise für bessere Papiere sind zwar an sich in dieser Zeit ebenfalls gestiegen, die Papierfabrikation hat aber in der Verwendung einwandfreier Surrogate so große Fortschritte gemacht, so daß die Preise der zur Verwendung kommenden Papiere heute kaum wesentlich höher sein werden als vor 30 Jahren, die

Papierpreise werden also keinen Einfluß auf die Bücherpreise ausgeübt haben.

Daß so bedeutende Preiserhöhungen der Herstellungskosten ihren Ausdruck finden müssen in den Preisen der Bücher, ist ja selbstverständlich. Und trotz der Erhöhung der Druckpreise, und nicht zum wenigsten in den meisten Fällen auch der Honorare, sind die Preise der Unternehmungen, die über Jahrzehnte hinaus zurückreichen, keineswegs immer gestiegen, sondern in vielen Fällen die gleichen geblieben, in manchen Fällen sogar gesunken.

Der Preis der Jahrbücher für Nationalökonomie betrug z. B. 1864, also vor nahezu 40 Jahren, 8 Mk. für den Band von etwa 30 Bogen bei weitläufigem Druck. Jetzt beträgt er für den Band von mindestens 70 Druckbogen 18 Mk. und dazu ist der Druck kompresser geworden. In Buchstaben umgerechnet stellt sich das Verhältnis so, daß 1864 100 000 Buchstaben 74 Pfg., 1903 dagegen nur 55 1/2 Pfg. kosteten.

Das Grimmsche Wörterbuch, dessen Herstellungskosten infolge der veränderten Tarife wohl mit die stärkste Steigerung (106 %) seit 1870 erfahren haben, kostete bis zum Jahre 1872 13 1/3 Pfg. für den Druckbogen und wird seit 1873 mit 16 2/3 Pfg. Ladenpreis berechnet.

Hoppe Seylers Zeitschrift für physiologische Chemie umfaßte beim ersten Bande, der 1877 erschien, 416 Seiten, der letzte Band 1903 ist 584 Seiten stark, der Umfang ist also um 10 Druckbogen gestiegen. In diesem Zeitraum haben die Kosten für Satz und Druck um etwa 70 % zugenommen, gleichwohl ist der Verkaufspreis für den Band (12 Mk.) der gleiche geblieben.

Die Herstellungskosten der „Photographischen Mitteilungen“ haben sich seit 1891 verdreifacht, der Preis von 12 Mk. ist der gleiche geblieben.

Die Zeitschrift für deutsches Altertum, deren Herstellungskosten vom Jahre 1872 bis zum Jahre 1902 um etwa 70% gestiegen sind, kostete im Jahre 1872 9 Mk. und kostet heute 18 Mk. für den Band, dabei ist aber der Umfang eines Bandes von 31 Bogen auf 51 Bogen gestiegen.

Diese Beispiele aus verschiedenen Gebieten der Wissenschaft müssen genügen; sie könnten mit Leichtigkeit vermehrt werden, allein auch aus den angeführten kann die Schlußfolgerung gezogen werden, daß die Annahme, als sei immer die Erhöhung der Bücherpreise der Erhöhung der Druckpreise gefolgt, ja habe dieselbe im Verhältnis sogar weit übertroffen, doch zu weitgehend ist. Bei der Festsetzung der Preise wird gar nicht so mechanisch verfahren, wie Bücher annimmt; jeder Verleger wird schon durch den Wettbewerb veranlaßt, so genau zu rechnen wie möglich, namentlich auch bei Zeitschriften, und er wird eine Überteuerung des Publikums zu vermeiden suchen.

Es ist auf die ganze Frage der Entwicklung der Bücherpreise nur eingegangen worden, weil sie von Bücherangeregt worden ist, allein es läßt sich ja nicht verkennen, daß derartige einzelne Beispiele, wie sie Bücher gibt und wie hier andererseits welche gegeben worden sind, nur einen bedingten Wert haben; man kann auf Grund einzelner Fälle keine allgemeinen Schlußfolgerungen ziehen; den Bücherschen Beispielen konnten leicht solche entgegengesetzt werden, die ganz andere Ergebnisse zutage gefördert haben.

Von der philosophischen Fakultät der Universität in Göttingen ist vor einigen Jahren als Preisaufgabe der Beneke-Stiftung für das Jahr 1902 das Thema gestellt worden:

„Es wird eine quellenmäßig belegte, auf ein möglichst umfangreiches Material gestützte Geschichte der Bücherpreise in Deutschland seit Erfindung der Buchdruckerkunst, besonders aber seit dem Anfang des 18. Jahrhunderts, gewünscht. Dabei wird unter steter Rücksicht auf die jeweiligen wirtschaftlichen und literarischen Verhältnisse und die verschiedenen Absatzbedingungen für die einzelnen Zweige der Literatur der Anteil zu ermitteln sein, welcher in den verschiedenen Zeiten durchschnittlich von dem Preise der Bücher auf ihre Herstellung und ihren Vertrieb entfällt. Ebenso wie den Ursachen der Preisansätze und ihres Wechsels ist ihren Folgen nachzugehen und der Einfluß darzustellen, welchen die Bücherpreise auf den Buchhandel selbst, die literarische Produktion, sowie die Verbreitung von Bildung und Kenntnissen ausgeübt haben. Die entsprechenden Verhältnisse anderer Länder sind nur vergleichungsweise, außerdem aber dann zu berücksichtigen, wenn zur Beurteilung der deutschen Verhältnisse nicht ausreichender Stoff vorhanden ist und ihre Übereinstimmung sich annehmen läßt.“

Trotzdem eine Frist von etwa 2 Jahren gegeben war, hat sich bis jetzt unseres Wissens kein einziger Bewerber gefunden. Das ist ein Beweis dafür, wie schwierig das Thema ist. Wie schade aber, daß Bücher das Ergebnis jener Preisaufgabe nicht abgewartet hat, bevor er seine Angriffe veröffentlichte. Würde auf Grund ernstester wissenschaftlicher Forschung, gestützt auf umfangreiches, sorgfältig gesammeltes Material eine erschöpfende Bearbeitung des Gegenstandes vorliegen, so würde man sich ein wirklich zuverlässiges Urteil bilden können.

Es wurde schon darauf hingewiesen, von welchem wesentlichen Einfluß auf die Kostenberechnung eines



Werkes das Honorar des Verfassers sei; es wird bei wissenschaftlichen Werken, die nicht etwa viele Illustrationen enthalten, häufig den größten Teil der Herstellungskosten bilden. Es ist deswegen nie eher möglich, sich ein Urteil darüber zu bilden, ob ein Buch „teuer“ ist, d. h. ob der Verleger für sich einen unangemessen hohen Unternehmergeinn beansprucht, bevor man nicht weiß, welches Honorar der Verfasser des betreffenden Werkes erhalten hat.

Auf Seite 220 am Schluß spricht der Verfasser sein Bedauern aus, daß die Zahl der als selbständige Verlagswerke erscheinenden kleinen Monographien in beängstigender Weise zugenommen habe. Die Tatsache kann unbedingt zugegeben werden, aber Bücher fährt fort: „Begründet liegt diese Erscheinung in einer falschen Ökonomie des Verlagswesens; Abhandlungen bis zum Umfang von 4 Druckbogen gehören nicht als selbständige Verlagsartikel auf den wissenschaftlichen Büchermarkt, sondern sind in Zeitschriften zu veröffentlichen, wo sie immer bequem erreichbar bleiben u. s. f.“

Derartige Ausführungen lesen sich sehr gut und jeder einsichtige Verleger wird die Richtigkeit derselben anerkennen. Wie aber gestalten sich die Dinge in der Praxis? Werden wirklich in der Mehrzahl von Fällen derartige Abhandlungen unter 4 Bogen auf Veranlassung der Verleger als selbständige Schriften herausgegeben, erfolgt nicht vielmehr die Veröffentlichung als Broschüre meistens auf Wunsch der Verfasser? Jeder Verleger weiß sehr gut, daß derartige kleine Schriften dieselbe Mühe und Arbeit verursachen wie große Bücher und daß deswegen die Herausgabe die Kosten nicht deckt, wenn nicht irgend eine

Tagesfrage behandelt wird oder der Verfasser eine ganz hervorragende Persönlichkeit ist und deswegen ein großer Absatz erhofft werden kann. Wenn Bücher aber einmal einige Jahre an der Spitze eines großen Verlagsgeschäftes stände, dann würde er es praktisch durchmachen, in wie vielen Fällen persönliche Beziehungen zum Verfasser oder sonstige Rücksichten, die ja nicht alle aufgezählt werden können, zur Herausgabe von Broschüren zwingen, die der Verleger viel lieber gar nicht drucken, oder wenigstens doch nur in einer Zeitschrift veröffentlichen würde. Wollte aber ein Verleger gerade auch in solchen Fällen nur nach dem von Bücher geforderten Verfahren handeln und seinem Autor in Büchers Sinne und mit Büchers Worten rund abweisend antworten, welche Fülle von Ärger und Verdruß würde er durchmachen, welche weitaufigen Korrespondenzen würde er führen müssen, welche scharfe Beurteilung würde ihm zuteil werden! Es gibt so viele Gründe, welche die Verfasser veranlassen, ihre Arbeiten nicht in Zeitschriften zu geben, sondern selbständig zu veröffentlichen! Die Gesichtspunkte, welche Bücher zur Begründung seiner Ausführungen darlegt, sind ja keine neuen, sie werden wohl von jedem Verleger in so und so vielen Fällen bei der Korrespondenz über solche Verlagsanträge zur Geltung gebracht, meistens ohne Erfolg.

Wenn aber wirklich nach Büchers Vorschlag künftig verfahren würde, wie würden sich die Dinge dann gestalten? Mit wenigen Ausnahmen haben die Zeitschriften in Deutschland jetzt schon die größte Mühe, die ihnen überreichlich zuströmenden Manuskripte unterzubringen. Würde nun der Verlag von Broschüren beseitigt oder doch wesentlich vermindert, so würde die Folge ein weiteres

Anwachsen der Zeitschriften-Literatur sein. Ungedruckt würden die Abhandlungen schwerlich bleiben, es würden neue Zeitschriften gegründet werden zum Schrecken aller Bibliothekare und des Publikums. Ob dadurch etwas gebessert wäre gegenüber dem heutigen Zustand, ist eine zweite Frage. Interessiert sich z. B. jemand für eine Abhandlung aus einer Zeitschrift, so würde er alsdann genötigt sein, mindestens ein Heft derselben zu kaufen, was natürlich teurer sein würde, als wenn die Abhandlung selbständig erschienen wäre, weil anderes mitgekauft werden muß, was den Käufer vielleicht gar nicht interessiert.

Auf keinen Fall darf für die heutigen Verhältnisse und für die Überproduktion der Verlagsbuchhandel verantwortlich gemacht werden, denn er muß den Wünschen der Verfasser wohl oder übel Rechnung tragen, wenn er nicht als schwerfällig und als in „quietistischer Selbstenügsamkeit erstarrt“ (S. 232) angesehen werden will.

Der Behauptung Bücher's, in den Naturwissenschaften sei es längst üblich, neue Forschungen nur in Zeitschriften und Sammlungsheften zu veröffentlichen (S. 221), werden die naturwissenschaftlichen Verleger wohl nicht als Gläubige gegenüberstehen. Ja, wenn es nur so wäre!

Bücher bezweifelt, daß der deutsche Buchverlag für die Wissenschaften Opfer bringe, wie sie kein anderes Land aufweisen könne, und er sagt wörtlich S. 223: „Aber wenn jemand den Versuch machen wollte, aus der gesamten wissenschaftlichen Jahresproduktion, die auf dem deutschen Büchermarkt erscheint, alles auszuschneiden, was auf Kosten von Staaten und Städten, gelehrten Gesellschaften und Instituten, historischen Kommissionen, Vereinen, Stiftungen u. dergl. gedruckt worden ist, endlich

das, wozu Private mit Zuschüssen, Kostengarantie, Abnahme einer größeren Anzahl von Exemplaren u. dergl. beige-steuert haben, so dürfte er bald finden, daß nur ein relativ kleiner Teil der Verlagswerke streng wissenschaftlichen Charakters auf das alleinige Risiko der Verleger erscheint.“

Zunächst darf die Abnahme einer größeren Anzahl von Exemplaren doch nicht als Unterstützung angesehen werden, in vielen Fällen wird durch solche Abnahme einfach der ganze Kreis der Interessenten zum Vorzugspreise versorgt.

Wenn aber in der That eine solche Zusammenstellung möglich wäre, so würde sich ein Ergebnis zeigen, welches überraschen würde, aber in anderer Weise als Bücher annimmt.

Auf welches Material stützt Bücher eigentlich seine Behauptung, es sei nur ein relativ kleiner Teil der Verlagswerke streng wissenschaftlichen Charakters, die auf alleiniges Risiko der Verleger erschienen, diese Behauptung, die in den Kreisen des wissenschaftlichen Verlags aufs tiefste verletzen muß?

Daß die auf öffentliche Kosten hergestellten Schriften in Deutschland oder Österreich unter der Firma eines Verlegers herausgegeben werden, liegt lediglich im Interesse des richtigen Vertriebs derselben, also im Interesse der Anstalten, in deren Auftrag und auf deren Kosten sie erscheinen. Auf die von Bücher gerügten hohen Preise (S. 224) werden die Verlagshandlungen meistens keinen Einfluß haben, auf die der Abhandlungen der Kgl. Preuß. Akademie der Wissenschaften in Berlin z. B. gewiß nicht. Sollen, wie Bücher will, die Schriften künftig dem Vertrieb durch den Buchhandel entzogen werden, so dürften weder Verlag noch Sortiment darüber unglücklich sein. Das Gleiche gilt für die zahlreichen offiziellen Schriften, welche Bücher auf Seite 225 nennt. Mögen auch diese

dem Buchhandel entzogen werden, das wird dem Buchhandel nicht schaden, wohl aber den dieselben herausgebenden offiziellen Stellen und den Käufern, die größere Schwierigkeiten haben werden, sich die Schriften zu verschaffen.

Bücher rügt die jetzigen Preise jener Schriften<sup>1)</sup>, und er macht scheinbar die Verleger oder besser gesagt die Kommissionsverleger für dieselben verantwortlich, indessen wird wohl fast immer die betreffende Korporation die Preise festsetzen, die durch den Verkauf der Schriften die Herstellungskosten so viel wie möglich wieder einbringen will.

Bücher schreibt endlich auf Seite 228, seine Zahlenreihen seien auch für die Verfasser wissenschaftlicher Monographien sehr lehrreich, indem sie zeigten, daß Monographien nicht Gegenstand selbständigen Privatverlags sein könnten. Der deutsche Verleger kann allerdings Bücher dankbar sein, einmal ziffernmäßig gezeigt zu haben, wie unrentabel der Verlag von Monographien ist. Das wird wenigstens manche Autoren vielleicht veranlassen, nicht zu große Erwartungen zu hegen und nicht mit zu hohen Anforderungen an die Verlagsbehandlungen heranzutreten. Aber wie würden sich die Dinge wohl gestalten, wenn der deutsche Verlagsbuchhandel die Konsequenz aus Büchers Ausführungen zöge und sich stets vor Augen hielte, daß „Monographien nicht Gegenstand selbständigen Privatverlags sein können?“ Wo sind denn die Akademien oder sonstigen Korporationen, die an die Stelle des Verlags treten und die Herstellungskosten der Monographien in Deutschland übernehmen sollen? Jeder jüngere Autor

---

1) S. 224 und 225 weist er insbesondere auf die Preise der Abhandlungen von Erich Schmidt und Harnack hin, die allerdings auffällig hohe sind.

weiß doch aus Erfahrung, wie schwer es schon jetzt ist, für die Herausgabe einer umfangreichen Monographie die Mittel aus einer Akademie flüssig zu machen.

Es war notwendig, in der Antwort auf Büchers Kapitel über Bücherpreise, in welchem der Verfasser eine Reihe von Fragen erörtert, die eigentlich mit den Bücherpreisen nur in sehr losem Zusammenhang stehen, auf die einzelnen Ausführungen so viel wie möglich einzugehen, obgleich die Gefahr nahelag, die Leser zu ermüden. Eine treffliche Kritik des ganzen Kapitels hat v. d. Borgh t gegeben<sup>1)</sup>, wenn er sagt: „Durch die ganze Arbeit zieht sich eine Überschätzung der Bedeutung der Bücherpreise für den Absatz. Ohne Zweifel ist es zutreffend, daß beim Bücherabsatz der Preis eine besondere Rolle spielt, aber es wirkt doch auch manches andere mit, wie der Gegenstand, die Zeitumstände, der Name des Verfassers, der innere Wert und dergl. . . . Im ganzen wird auf die Bedeutung des Preises vom Verfasser ein zu großes Gewicht gelegt.“

Das ist vollkommen richtig, jeder Verleger, der mit Überlegung tätig ist, weiß aus Erfahrung, daß keineswegs der Preis den ausschlaggebenden Faktor für den Absatz eines Buches bildet und daß der Verleger, der in der glücklichen Lage ist, ein wertvolles Werk verlegen zu können, bei Ansetzung des Verkaufspreises sich lediglich leiten lassen darf von der Höhe der Herstellungskosten und des Honorars und der Aufnahmefähigkeit des Marktes. Durch niedrigen Preis allein läßt sich, wenigstens in Deutschland, kein Absatz erzwingen. Hat der Verleger unter Berücksichtigung der genannten Umstände einen angemessen

---

1) Literarisches Zentralblatt 1903 Nr. 38.

mäßigen Preis angesetzt, so ist sein Buch ein billiges, wenn es auch demjenigen, der die Herstellungsbedingungen nicht kennt, relativ teuer erscheinen kann<sup>1)</sup>.

### Schlusswort.

Wir haben versucht, in den vorstehenden Abschnitten die Ausführungen des Herrn Professor Bücher zu widerlegen; wir haben insbesondere geglaubt, auf die vielfachen Widersprüche hinweisen zu sollen, die sich in seinem Buche finden. Er nennt dieses auf dem Titel eine Denkschrift, im Auftrage des Akademischen Schutzvereins verfasst; aber der ruhige, sachliche Ton, der mit einer Denkschrift verbunden zu sein pflegt, ist hier nicht getroffen, vielmehr hat die temperamentvolle Schreibweise des Verfassers die Denkschrift zu einer wirklichen „Streitschrift“ gemacht. Dies mag die Lektüre für alle, welche die vielen Unrichtigkeiten nicht erkennen, überaus anziehend gestalten; wir Fachmänner können den angeschlagenen Ton nur auf das tiefste beklagen, weil er die Leidenschaften entfesselt,

1) Bei der „Bibliothek der Gesamtliteratur“, diesem ungemein verdienstvollen Unternehmen, ist nach Angabe des Verlegers die Anzahl derjenigen Bändchen, welche die Herstellungskosten noch nicht erbracht haben, durchaus nicht unerheblich, obwohl der Inhalt aller anerkanntermaßen ein allgemein interessierender ist, auch gerade der billige Preis von 25 Pfg. für durchschnittlich 5 Bogen gr. 8° bei bester Ausstattung in Papier und Druck, mit gutem Bild und in steifem Umschlag geheftet, darauf berechnet ist, die weiteste Verbreitung zu ermöglichen. Es muß also selbst bei einem der vollstündlichsten Unternehmen ein ansehnlicher Teil der Bändchen von den übrigen, gangbaren, mit getragen werden. Und vielfach sind es gerade die unrentablen Bände, deren Herausgabe dem Verleger von der Kritik als hohes Verdienst angerechnet worden ist.

wo nur kühle Feststellung der Thatfachen am Platz ist, wenn man die Wahrheit ermitteln will.

Es ist traurig, daß sich ein angesehenes Gewerbe, wie der Buchhandel, gegen Angriffe verteidigen muß, die in ihrer Schärfe weit über das Ziel hinauschießen, und es ist schwer gewesen, in der Erwiderung den Ton strengster Sachlichkeit beizubehalten und der Versuchung zu widerstehen, in der gleichen lebhaften Art zu antworten. Obgleich wir uns durch die ausgesprochenen Anschuldigungen begreiflicherweise gekränkt und verletzt fühlen, so sind wir doch weit davon entfernt, das Erscheinen der Schrift zu bedauern, wir hoffen im Gegenteil, es werde wenigstens das eine Gute aus diesem Streite herauskommen, daß unsere Autoren und die ganze Gelehrtenwelt, die naturgemäß sich nicht um das innere Getriebe des Buchhandels kümmern können, von unseren Zuständen und Verhältnissen einen richtigen Begriff erhalten; daß sie aufgeklärt werden über gegnerische Darlegungen, die wir auf Grund unserer geschäftlichen Erfahrung in den meisten Fällen nicht als zutreffend anerkennen können. Wir hoffen ferner, daß die Bücherische Schrift auch dem Verlagsbuchhandel die Anregung geben wird, von neuem aufs gewissenhafteste zu prüfen, ob und inwieweit weitere Reformen in der Organisation des deutschen Buchhandels möglich sind, ohne das vorhandene Gute zu gefährden. Jedenfalls können solche Reformen nur von innen heraus erfolgen.

Daß der deutsche Verlagsbuchhandel sich seiner Pflicht bewußt ist, seine Stimme zu erheben, sobald Vorschläge auftauchen, durch welche die Interessen des Publikums geschädigt werden oder geschädigt werden könnten, beweisen zwei Beschwerdepunkte, die bereits erledigt sind, die aber



Bücher gleichwohl in den Kreis seiner Erörterungen einbezieht: die Sekretierung des Börsenblattes und der Antrag aus Sortimenterkreisen behufs Einführung eines Mindestrabattes. Die Aufhebung der ersteren Maßregel war von dem Augenblick an eine Sache absoluter Selbstverständlichkeit, wo es zutage trat, daß die gelehrte Welt und vor allem die Bibliothekare einen so großen Wert auf die tägliche Benutzung dieses buchhändlerischen Fachblattes legten — eine für uns überaus schmeichelhafte Tatsache, von der vorher niemand von uns eine Ahnung gehabt hat. Abgesehen vom Vereinsauschuß, der aus eigenem Antrieb im Januar d. J. eine einstimmig gefaßte Resolution zugunsten der Aufhebung abgab, hat eine große Anzahl maßgebender Verleger die gleiche Aufforderung an den Vorstand des Börsenvereins gerichtet und dieser hat bei der nächsten sich bietenden Gelegenheit der Hauptversammlung des Börsenvereins von der erfolgten Aufhebung Mitteilung gemacht. Die Angelegenheit sollte damit füglich erledigt sein, der Verlauf beweist aber zur Genüge, daß der deutsche Buchhandel sich gegebenenfalls nicht dagegen sträubt, einen Mißgriff wieder gut zu machen.

Die Ausführungen Büchers (S. 130—138) über den Mindestrabatt oder die Aufhebung des Ladenpreises sind gegenstandslos. Der darauf abzielende Antrag Heinze wurde schon vor zwei Jahren von der Hauptversammlung abgelehnt, der gleiche Antrag Lehmann ist in der diesjährigen Hauptversammlung überhaupt nicht zur Beratung gekommen und kann nicht darauf rechnen, jemals verwirklicht zu werden, weil, ganz abgesehen von den Verlegern, auch der einsichtige Sortimenter es begreifen wird, daß der Verleger sich nicht die Lieferungsbedingungen für seine Verlagswerke vorschreiben lassen kann.

Fassen wir noch einmal kurz zusammen: Wir glauben nachgewiesen zu haben, daß die Organisation des deutschen Buchhandels zweckentsprechend ist, weil sie sich genau den besonderen deutschen Verhältnissen anpaßt. Unsere Kulturzustände sind das Ergebnis der geistigen Dezentralisation Deutschlands. Möchten wir sie noch lange behalten! Selbst wenn damit Nachteile verbunden wären, wollen wir sie gern mit in den Kauf nehmen. Aber der Buchhandel hat die Nachteile durch eine eigenartige Zentralisation von Verkehrseinrichtungen in Leipzig auszugleichen versucht. Jeder Sortimentler, und wohnte er an der Peripherie Deutschlands, macht die Behauptung Büchers von der 8—14 tägigen Lieferzeit zusehender und beschafft im allgemeinen jedes bestellte Buch innerhalb 4—5 Tagen. Nur in rückständigen Geschäften wird die Lieferung längere Zeit in Anspruch nehmen. Sortiment und Verlag haben sich im Laufe der letzten 50 Jahre größtenteils zu getrennten Spezialbetrieben herausgebildet, hören darum aber nicht auf, ein organisches Ganzes zu sein.

Ungleich der Entwicklung in Frankreich und England ist uns ein relativ leistungsfähiges Sortiment erhalten geblieben, das sich zurzeit noch mit wenigen Ausnahmen seiner Aufgabe bewußt ist, „den latenten Bedarf zu wecken“ und wichtige Dienste für einen billigen Vertrieb der neu erscheinenden Werke zu leisten. Hierdurch wird es dem deutschen Verlagsbuchhandel ermöglicht, die Grenzen seiner geschäftlichen Unternehmungen weiter zu stecken als dort, was in erster Linie der Wissenschaft zugute kommt. Die von Bücher hervorgehobene hohe Zahl der 6000 Buchhandlungen braucht niemand zu schrecken. Wenn kraft der Gewerbefreiheit sich heute jeder als Buchhändler be-

zeichnen kann und wenn man von Leipzig aus beflissen ist, jeden Buchbinder zum Buchhändler umzutauschen, so kommen nach wie vor für den wissenschaftlichen Vertrieb nicht mehr als 1000 Firmen in Betracht, deren Leistungsfähigkeit jeder Verleger bis ins einzelne kennt. Dieses Sortiment wollen wir erhalten. Aus keinem anderen Grunde haben wir der Verkürzung des Kundenrabatts zugestimmt. Wenn nachgewiesen ist, daß bei wachsenden Betriebskosten der Gewinn zu gering bleibt, um auf die Dauer gebildete Männer an diesen Geschäftszweig zu fesseln, so mußte dies geschehen. Ob wir das heutige Sortiment für alle Zeiten durch solchen Schutz erhalten können, wissen wir nicht. Wir hoffen es. Jedenfalls können wir nicht die Hand dazu bieten, es zu vernichten. Wir müssen, wie heute die Verhältnisse liegen, jedem Versuch, es grundsätzlich als Mittelglied zwischen Verleger und Konsumenten auszuschalten, mit allen Mitteln entgegentreten. Selbst gegen das nicht wegzuleugnende Übel, wonach vorläufig noch das Ausland von rabattfüchtigen Exporteuren neue deutsche Bücher wesentlich billiger beziehen kann, als der Konsument des deutschen Sprachgebietes. Wir sagen vorläufig, weil es sich im Buchhandel aller Kulturländer regt, durch feste Organisationen sich gegenseitig die Einhaltung des Ladenpreises zu verbürgen. Ja, es wird sogar die ganz dringende Aufgabe des Verlagsbuchhandels sein, dieser Schleuderei ins Ausland, die übrigens, soweit unsere Erfahrung reicht, ganz vorwiegend von Leipzig betrieben wird, direkt entgegentreten. Denn wir sind darin mit Professor Bücher vollkommen einer Meinung, daß es nicht angängig ist, den Konsumenten des Auslandes unsere Bücher billiger zu liefern als denjenigen im deutschen Inlande.

In allen anderen Ländern betrachtet man die deutschen buchhändlerischen Einrichtungen als das Ideal, dem man auch dort zustreben müsse; in England und den Vereinigten Staaten hat man Korporationen gegründet zu dem ausschließlichen Zweck, die Unterbietung des Ladenpreises zu verhindern, weil dies das einzige Mittel sei, den Buchhandel wieder leistungsfähig zu machen und zu Ansehen zu bringen.

Was würde die Folge der Bacherschen Bestrebungen sein? Der Verlag müßte sich auf die ganz rentablen Unternehmungen beschränken und für andere Werke hohe Unterstützungen fordern; der billige Vertrieb durch das Sortiment fiel weg, ein an seine Stelle tretender Vertrieb durch Anzeigen und Versendung von Prospekten müßte, abgesehen von viel höheren Kosten, eine ganz erschreckende Verringerung des Absatzes hervorrufen in einem Lande, wo jeder Bücherkäufer durch die Unermülichkeit des Sortiments so verwöhnt ist, daß er wohl nur in Ausnahmefällen ein Buch kauft, ohne es gesehen zu haben. Die Beschränkung der wissenschaftlichen Bücherproduktion wäre zudem eine Prämie für den reichen Gelehrten, dem es nichts ausmacht, seine Schriften auf eigene Kosten herstellen zu lassen, während sein armer Kollege sich so lange auf die Straße gesetzt sieht, bis nach der Forderung Büchers die Akademien und gelehrten Gesellschaften für seine Bedürfnisse aufkommen. Hat der Verfasser der Denkschrift eine Ahnung, welcher Aufwand hierzu nötig wäre?

Die Vorwürfe der Überproduktion, die Bücher dem Buchhandel macht, sind (S. 81 ff.) nur zum kleinsten Teil als berechtigt anerkannt, im allgemeinen als nicht berechnigte zurückgewiesen worden. Es gibt in der Tat wohl keine

größere Verlagsbehandlung Deutschlands, die nicht in jedem Jahr Hunderte von Verlagsanerbietungen ablehnte und die nicht einen ganz wesentlichen Teil der Unternehmungen, die sie jährlich veröffentlicht, lieber unterließe, wenn nicht die Rücksicht auf bestehende Verbindungen oder auf den Ruf der Firma sie zur Übernahme veranlaßte, trotzdem die damit verbundene Arbeitslast und das Risiko in keinem Verhältnis stehen zu dem zu erwartenden Vorteil, ja weil oftmals von vornherein mit einem sichern Verlust gerechnet werden muß.

Bücher ahnt offenbar nicht, wie der deutsche Verlagsbuchhandel die Überproduktion selbst unangenehm empfindet. Eine Umfrage bei einer Anzahl der hervorragendsten deutschen Verlagsfirmen hat ergeben, daß die Zahl der angenommenen Werke einen ganz geringen Prozentsatz der Angebote darstellt. Die Anzahl von Unternehmungen, die von „industriöser Unternehmungslust“ (S. 189) ins Leben gerufen werden, ist verhältnismäßig nicht groß und es sind teilweise Werke unter diesen, auf welche die deutsche Literatur stolz sein kann. Durch diese wird natürlich keine Überproduktion hervorgerufen. Es wird eine der guten Folgen dieser Abwehr sein, daß man wahrscheinlich zum erstenmal erfährt, in welchem erschreckend höherem Umfang sich die Überproduktion geltend machen würde, wenn der Verlag nicht in so umfassender Weise die Funktion der Ablehnung handhabte. Ist auch diese Zurückhaltung nicht genug, so wäre nichts leichter, als noch zurückhaltender zu werden, sofern die gelehrte Welt die strenge Kritik Büchers zu der ihrigen machte.

Die Behauptung, daß die Preise der deutschen Bücher höher seien als die der französischen, englischen und sogar amerikanischen, glauben wir als irrig widerlegt zu haben, soweit dies überhaupt möglich ist. Was es mit dem Versuch Büchers, an einer Anzahl von Büchern dies nachweisen zu wollen, für eine Verwandnis hat, haben wir dargestellt. Unsere Angaben über die seit 30 Jahren gestiegenen Herstellungskosten müssen jeden Unbefangenen davon überzeugen, daß wir den Vergleich mit dem Verlagsbuchhandel des Auslandes auch in dieser Beziehung aushalten können.

Wir lehnen es ab, uns gegen die Anschuldigungen zu verteidigen, die Bücher gegen den Verlagsbuchhandel im allgemeinen ausspricht aus Anlaß eines einzigen mitgeteilten Verlagsvertrags, der, wie wir nicht anstehen es auszusprechen, ungewöhnliche und zum Teil harte Bedingungen enthält. Wir verweisen auf das, was über diesen Punkt bereits auf S. 80 gesagt worden ist.

Wir können mit Ruhe dem Urteil der deutschen Gelehrtenwelt darüber entgegensehen, ob in der Tat die Gesamtheit des deutschen Verlagshandels es verdient, mit einem solchen Maßstab gemessen zu werden.

Alles, was wir schließlich sagen können, ist, daß im großen und ganzen die Tätigkeit des deutschen Verlagsbuchhandels auf einem tiefgehenden Interesse an den Fortschritten der Wissenschaft begründet ist und daß wir in dem mehr als rein geschäftsmäßigen Zusammengehen mit Gelehrten zu gemeinsamem Wirken das Wesen und die Aufgabe des Verlegerberufs erblicken, daß wir gerade in diesem Zusammenwirken die einzige Befriedigung finden.

Und wunderbar! Nach 224 Seiten voller Anklagen, die die ganze Gelehrtenwelt zum Kampf gegen die „Aus-

schreitungen des Buchhandels“ aufrufen, scheint der Wortführer dieser Kampfliga die Bestrebungen des deutschen Verlags schließlich doch anzuerkennen, denn er versichert im Schlußwort seiner Streitschrift (S. 271):

„der Verein werde der Anregung, die auch die wissenschaftliche Bücherproduktion einer von idealen Gesichtspunkten und innerer Anteilnahme getragenen Verleger-tätigkeit verdankt, ebenso eingedenk bleiben, wie des befruchtenden Einflusses eines verständnisvollen Zusammenwirkens von Autoren und Verlegern.“

Ist dies richtig, so dürfen wir wohl die Abwehr mit der Frage schließen: „Wozu der Streit?“

---

## Anhang.

Verhandlungen des III. Internationalen Verlegerkongresses zu  
London 1899<sup>1)</sup>.

Aus dem Vortrag:

Über die Wirkung der verschiedenen Vertriebsmethoden auf den Bücher-  
absatz.

Von Frederick Macmillan.

. . . . Die Arbeit des Verlegers ist nur halb getan, wenn er das Manuskript in ein gedrucktes Buch verwandelt hat. Seine ebenso wichtige und noch schwierigere Aufgabe besteht darin, Maßnahmen für die weiteste Verbreitung des Buches zu treffen, und eine der wichtigsten Fragen für den Verleger — sei es auf einem Kongress oder in der einsamen Arbeitsstube — geht dahin, wie diese Verbreitung am besten und wirksamsten bewerkstelligt werden kann. Ich brauche mich wohl deshalb nicht zu entschuldigen, wenn ich das Komitee bitte, mir für einige Bemerkungen Aufmerksamkeit zu schenken, in der Hoffnung, daß, was auch ihr eigener Wert sei, sie wenigstens die Grundlage für eine Diskussion abgeben möchten.

Der Bücherverkäufer, auf dessen Dienst wir uns im großen und ganzen stützen, ist der Sortimentsbuchhändler und ich darf wohl behaupten, wenigstens für die Verleger dieses Landes, daß er als ihr nützlichster Verbündeter betrachtet wird. Wir sind der Meinung, daß

---

1) The third international Congress of Publishers, London, June 7<sup>th</sup> to 10<sup>th</sup> 1899, p. 213 ff.



N. Nutt (London): Ich möchte mir erlauben, einen bescheidenen Beitrag zu dieser Diskussion beizusteuern. Ich bin sowohl Verleger wie Sortimentler und einigermaßen vertraut mit dem englischen und deutschen Buchhandel. Und ich bin überzeugt, daß, wenn ich meinen englischen Kollegen, von denen einige vielleicht die in Deutschland obwaltenden Verhältnisse nicht genau kennen, diese Verhältnisse schildere, sie nicht ansetzen werden, ihre deutschen Kollegen zu beneiden. — Ein deutscher Verleger von einem noch so schwierigen (recondite) Werk kann nahezu sicher sein, daß dieses Buch im gewöhnlichen, normalen Geschäftsbetrieb 95 % aller derjenigen, an die das Buch sich wendet, vor Augen geführt wird. Bei uns haben wir absolut nichts, was diesem Betrieb gleichkäme. Mit Ausnahme des „Buches für die Million“ (Lefter) wissen wir, daß der englische Verleger sehr wenig Mittel zur Verfügung hat, um seine Werlagswerke denen vorzulegen, für die sie bestimmt sind. Der englische Sortimenterbuchhändler versendet keine Bilder zur Ansicht; er läßt sie in der Regel nicht kolportieren, auch gibt es keinerlei Mechanismus im englischen Buchhandel, durch welchen Bücher entlegenerer Art oder gelehrten Charakters in irgend einer Weise dem Interessenten zugeführt werden könnten. Deswegen hat der englische Verleger in unendlich höherem Maße als sein deutscher Kollege den Vertrieb selbst in die Hand zu nehmen und die bewundernswürdige Organisation, die der deutsche Buchhandel besitzt, dadurch zu erzeugen, daß er eine sehr große Summe Geldes für Annoncen und Zirkulare ausgeben und vielerlei andere Methoden anwenden muß. Ich persönlich gebe mich der Hoffnung hin, daß es mir vergönnt sei, den Tag zu erleben, wo der englische Sortimenterbuchhandel dem deutschen annähernd gleiche, und ich bin sicher, daß, wenn dieser Tag anbricht, der sehr schwer auf dem englischen Buchhandel lastende Vorwurf verstummen muß, der dahin geht, daß er den Bedürfnissen der Wissenschaft auch nicht entfernt in demselben Umfang entgegenkommt wie der deutsche Verlagsbuchhandel. Das Erträgnis unseres wissenschaftlichen Verlagsbetriebs ist nach meiner Meinung bis zum lächerlichen gering, wenn wir den weiten Markt und die Hilfsquellen des britischen Reiches in Betracht ziehen; ich sage, unser wissenschaftlicher Betrieb ist lächerlich gering verglichen mit dem deutschen. Aber ich meine, daß diejenigen, die hier

und da geneigt sein möchten, in diesem Punkte dem englischen Verlagbuchhandel einen Vorwurf zu machen, die gewaltigen Schwierigkeiten nicht kennen, gegen die wir anzukämpfen haben, Schwierigkeiten, die wir uns zu überwinden bemühen und die, wie ich hoffe, eines Tages überwunden werden. — Ich nehme an, daß es nicht nötig sein wird, über den Vortrag des Herrn Macmillan abzustimmen, ja es dürfte vielleicht wünschenswert sein, es nicht zu tun, weil, wie ich hervorheben möchte, Herr Macmillan sich ausdrücklich dagegen verwahrt hat, als wolle er etwas zu Ungunsten des „regelmäßigen Betriebes“ (regular methods) aussprechen. Und doch könnten einige Worte des Lobes über die „unregelmäßigen Betriebsweisen“ (Kollportage und Reisebuchhandel) als Ausdruck der Unzufriedenheit mit den regelmäßigen gedeutet werden. Obwohl ich mit Herrn Macmillan vollständig übereinstimme, bin ich doch der Meinung, daß die unregelmäßigen Betriebsweisen uns nicht die wahre Lösung der Schwierigkeit bringen, daß diese Lösung vielmehr in dem regelrechten Vertrieb durch den Sortimentbuchhandel gesucht werden muß, und daß, solange wir hier in England keinen gesunden, guten, kräftigen (sound, good, healthy) Sortimentbuchhandel haben, wir keinen gesunden, guten, kräftigen Verlag haben werden, der auf der Höhe seiner Verantwortlichkeit und seiner Pflichten steht.

Fred. Macmillan (London): Ich kann nur sagen, daß ich vollständig übereinstimme mit dem, was Herr Nutt über das Unzweckmäßige einer Abstimmung gesagt hat. Mein Vortrag war in keiner Weise als ein Antrag gedacht und ich hoffe, daß niemand unter dem Eindruck steht, als sei ich ein Gegner des Betriebs der regelmäßigen Sortimentbuchhändler. In der Tat wissen meine anwesenden englischen Kollegen, daß ich seit vielen Jahren einen sehr tätigen Anteil an der Einführung des Systems der „net books“ (Bücher, die nicht unter dem Ladenpreis verkauft werden dürfen) genommen habe, was nichts anderes bedeutet, als daß die Bücher mit einem solchen Gewinn abgegeben werden, der es dem Sortimenter der Mühe wert erscheinen lassen soll, sie in Umlauf zu setzen. Was Dr. Trübner gesagt hat, ist ohne Zweifel richtig: wenn man das Sortimentsgeschäft nicht einträglich machen kann, ist es hoffungslos, zu erwarten, daß

gebildete Männer sich ihm widmen. Das ist unser Ziel. Ich habe immer auf die deutsche Vertriebsweise als die ideale gesehen, die wir uns bemühen sollten zu erlangen, aber es bestehen in diesem Lande viele und große Schwierigkeiten, die sich der Erreichung dieses Zieles entgegenstellen. Ich danke Ihnen, Herr Präsident und meine Herren, für die gütige Aufnahme, die Sie meinem Vortrag bereitet haben.

### Preisvergleichung von Übersetzungen.

#### A. Übersetzungen deutscher Werke ins Englische und Französische.

|                                                                                 | deutsch | engl. (bes. amerik.) | franz. |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------------|--------|
| Wiedermann, Electrophysiologie . . .                                            | 18 M.   | 34 sh.               | — Frs. |
| Willroth u. Winwarter, Chirurgische Pathologie . . . . .                        | 14      | —                    | 20     |
| Curtius, Griechische Geschichte . . . .                                         | 30      | 90                   | 37.50  |
| Detmer, Pflanzenphysiologisches Praktikum                                       | 9       | 13                   | 10     |
| Diez, Grammatik d. roman. Sprachen . .                                          | 12      | —                    | 36     |
| Dunder, Geschichte des Altertums . . .                                          | 83      | 126                  | —      |
| Fürbringer, Die inneren Krankheiten der Harn- und Geschlechtsorgane, 2 Bde.     | 12      | —                    | 25     |
| Haedel, Anthropogenie, 2 Bde. . . . .                                           | 19      | 32                   | —      |
| — Natürliche Schöpfungsgeschichte, 2 Bde.                                       | 16      | 32                   | —      |
| O. Hertwig, Lehrb. d. Entwicklungsgeschichte . . . . .                          | 13      | 21                   | 18     |
| — Die Zelle . . . . .                                                           | 8       | 12                   | 12     |
| H. Hertwig, Lehrb. d. Zoologie . . . . .                                        | 11.50   | 3 \$                 | —      |
| Hovestadt, Jenaer Glas . . . . .                                                | 9       | 25 sh.               | —      |
| Kahlden, Technik der histolog. Untersuchung 1896 . . . . .                      | 2.50    | —                    | 5      |
| Kaposi, Pathologie und Behandlung der Hautkrankheiten . . . . .                 | 22      | —                    | 30     |
| Kluge, Etymolog. Wörterbuch d. deutschen Sprache (neueste Aufl. M. 8) . . . . . | 10      | 18                   | —      |
| Kocher, Chirurgische Operationslehre . .                                        | 13      | 20                   | —      |
| Korschelt-Heider, Lehrb. d. Entwicklungsgesch. d. wirbellosen Tiere, 1. Aufl.   | 34      | 59                   | —      |

|                                                                        | deutsch | engl. (bes.<br>amerit.) | franz.  |
|------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------------|---------|
| Krafft-Ebing, Psychopathia sexualis 1895                               | 10 M.   | — sh                    | 15 Frs. |
| Lafar, Technische Mythologie . . . . .                                 | 13 „    | 22.6 „                  | — „     |
| Lang, Vergleich. Anatomie, 2 Bde. . . . .                              | 22 „    | 34 „                    | 40 „    |
| Landor, Auf verbotenen Wegen . . . . .                                 | 10 „    | 32 „                    | — „     |
| Meyer-Lübke, Grammatik der roman.<br>Sprachen, 2 Bde. . . . .          | 59 „    | — „                     | 75 „    |
| Mommsen, Römische Geschichte . . . . .                                 | 32 „    | 82.6 „                  | 60 „    |
| Nansen, In Nacht und Eis . . . . .                                     | 20 „    | 42 „                    | — „     |
| Ribbing, Sexuelle Hygiene 1895 . . . . .                               | 2 „     | — „                     | 4 „     |
| Scheube, Krankheiten der warmen Länder                                 | 16 „    | 30 „                    | — „     |
| Stanley, Wie ich Livingstone fand . . . . .                            | 13 „    | 21 „                    | — „     |
| — Durch den dunklen Weltteil, 2 Bde. . . . .                           | 22 „    | 42 „                    | — „     |
| —, Der Kongo und die Gründung des<br>Kongostaates . . . . .            | 16 „    | 42 „                    | — „     |
| — Im dunkelsten Afrika . . . . .                                       | 22 „    | 42 „                    | — „     |
| Stöhr, Lehrb. d. Histologie . . . . .                                  | 7 „     | — „                     | 12 „    |
| Strassburger, Koll, Schenk, Schim-<br>per, Lehrb. d. Botanik . . . . . | 7.50 „  | 18 „                    | — „     |
| Verworn, Allgem. Physiologie . . . . .                                 | 15 „    | 15 „                    | 18 „    |
| Ziegler, Spezielle pathol. Anatomie . . . . .                          | 18 „    | 34 „                    | — „     |
| Ziehen, Leitfaden d. physiolog. Psychologie                            | 5 „     | 6 „                     | — „     |

Ferner sind z. B. die Preise der deutschen Ausgaben von Lehmann's medizinischen Atlanten durchschnittlich um 10—20% billiger als die meisten Übersetzungen, obgleich die ausländischen Verleger das kostbare farbige Bildermaterial sehr billig fertig geliefert erhalten und somit in der Lage wären, die Ausgabe billiger zu verkaufen.

### B. Übersetzungen ins Deutsche.

|                                              | deutsch | engl.            |
|----------------------------------------------|---------|------------------|
| Darwin, Abstammung des Menschen . . . . .    | 5.80 M. | 15 sh            |
| Ausg. Pendel . . . . .                       | 3.75 „  | Volksausg. 7.6 „ |
| — Ausdruck der Gemütsbewegung . . . . .      | 5.80 „  | 12 „             |
| — Entstehung der Arten . . . . .             | 5.80 „  | 13 „             |
| Ausg. Pendel . . . . .                       | 2.75 „  | Volksausg. 6 „   |
| — Variieren der Tiere und Pflanzen . . . . . | 11 „    | 15 „             |
| Drummond, Ideal Life . . . . .               | 4.50 „  | 6 „              |
| Farrington, Clinical Materia medica          | 12 „    | 30 „             |

|                                                                  | deutſch | engl.  |
|------------------------------------------------------------------|---------|--------|
| Forsyth, Treatise on differential Equations . . . . .            | 14 M.   | 14 sh  |
| Gamgee, Physiological Chemistry:                                 |         |        |
| Digestion . . . . .                                              | 16 "    | 18 "   |
| Gubbilston, Greek Tragedy . geb.                                 | 5 "     | 6 "    |
| Lindsay, Latin Language . . geb.                                 | 16 "    | 21 "   |
| Lodge, Essay conc. human Understanding . . . . . geb.            | 3 "     | 32 "   |
| Mill, J. St., On liberty . . geb.                                | 0.80 "  | 6 d.   |
| Roscoe, Primer of Chemistry . . .                                | 0.80 "  | 1 sh   |
| Spencer, Principles of Biology geb.                              | 27 "    | 36 "   |
| — Principles of Psychology . geb.                                | 30 "    | 36 "   |
| — Principles of Ethics . . . geb.                                | 24 "    | 27.6 " |
| Thomson, Mathematical Theory of Electricity and Magnetism. . . . | 8 "     | 10 "   |

## Vom Bücherkaufen und von Bücherpreisen in Deutschland.

Von Friedrich Paulsen.

(Abgedruckt aus der Nationalzeitung [Berlin] Nr. 276 und  
280 vom 6. u. 8. Mai 1903.)

(Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel Nr. 137 vom  
17. Juni 1903.)

(Nachdruck verboten.)

Warum werden in Deutschland, dem Lande der größten Bücherproduktion, so wenig Bücher gekauft? Von den Autoren, unter denen die Tatsache von altersher Gegenstand bitterer Klagen ist, pflegt die Schuld vor allem dem Publikum beigemessen zu werden, seinem Mangel an Sinn für Anstandspflichten höhern Stils, seinem Kleben an der alten Gewohnheit, Lesefutter aus der Leihanstalt zu beziehen; sei man doch im elegantesten Salon nicht sicher vor dem Anblick abgegriffener Leihbibliotheksbände, und dem zu Gast gebetnen Autor möge es begegnen, daß ihn die Dame des Hauses um leihweise Überlassung seines neuesten Romans ersuche.

In der Tat, es ist in Deutschland noch mancher schätzbare Überrest alter Armut auch in den Kreisen des neuen Reichthums vorhanden; die Empfindung für das noblesse oblige ist wohl grade an diesem Punkt noch wenig entwickelt. Die ältere Schicht der vornehmen Welt, der Adel, hat namentlich im Norden bei seiner Richtung auf Militär und Sport für die Literatur immer nur ein bescheidenes Interesse gehabt; die Vorstellung, daß Vornehmheit und Reich-

tum eine Verpflichtung zur Erhaltung und Förderung der geistigen Güter des Volks auferlege, ist ihm fremder, als in andern Ländern. Und noch weniger scheint diese Anschauung bisher in die Kreise des jungen Reichthums eingedrungen zu sein; Bücherkaufen wird in manchem Haus, wo man es sich nie verzeihen würde, in Wohnungsausstattung und Tischaufwand, von den Neuheiten der Mode ganz zu schweigen, hinter den Forderungen des Tages zurückzubleiben, noch als ein unstatthafter Luxus angesehen.

Indessen, die Sache hat doch eine andre Seite: das ist der verhältnismäßig hohe Preis der Bücher in Deutschland. Man weist zur Beschämung des deutschen Publikums darauf hin, daß in Frankreich ein neues Werk eines bekannten Dichters es in einem Jahre auf einen Absatz von 50—100 000 Exemplaren bringe, während in Deutschland ein Absatz von 5000 schon für einen Erfolg gelte. Man sollte nicht vergessen, hinzuzufügen, daß ein Band, der dort für 3 bis 4 Francs verkauft wird, hier 6 bis 8 Mark kostet.

Ich glaube, der deutsche Buchhandel ist im allgemeinen geneigt, den Einfluß des Preises auf den Absatz zu unterschätzen. Gewiß, es gibt Bücher, bei denen der Preis eine geringe Rolle spielt, Bücher, deren Absatz durch Herabsetzung des Preises kaum merklich gesteigert werden kann; es wird am meisten bei der streng wissenschaftlichen Fachliteratur, vor allem bei monographischen Arbeiten der Fall sein. Anders aber steht es bei der Literatur, die für breitere Kreise Interesse hat, bei wissenschaftlichen Werken allgemeineren Charakters, bei Lehr- und Handbüchern, bei historischen Werken darstellenden Charakters, vor allem auch bei der schönen Literatur. Hier fällt der Preis sehr stark ins Gewicht.

bleiben wir zunächst bei der poetischen Literatur. Wenn für eine Erzählung, einen Roman, der einen mäßigen Band füllt, 5 bis 6 Mark, für ein neues Drama, ungebunden, 2 oder 3 Mark gefordert werden, so wird der mögliche Käufer und noch mehr die Käuferin, die im Buchladen den Band in der Hand hält, stutzig und fängt an zu überlegen: ich lese das Buch doch bloß einmal, vielleicht nicht einmal zu Ende; da kann ich's mir ja auch leihen. Kostet dasselbe Buch dagegen bloß drei Mark, ist das Drama für eine Mark zu haben, so läuft die Überlegung in der umgekehrten Richtung ab: muß ich mir das Buch erst aus einer Leihbibliothek kommen lassen, so kostet es mich auch 25 oder

50 Pfennig, vielleicht, wenn ich's liegen lasse, noch mehr, und Mühe und Verdruß habe ich obendrein; da will ich's lieber gleich mitnehmen. Dann kann ich auch nach Bequemlichkeit lesen; gefällt's mir, behalt ich's, um gelegentlich zu ihm zurückzukehren, sonst kann ich's ja auch noch einer Freundin zum Geburtstag verehren.

Solche psychologischen Momente sind gerade beim Bücherkauf nicht unwichtig. Den nötigen Staat muß man anschaffen, er mag kosten, was er wolle; aber Bücher anschaffen, das ist doch nicht notwendig. Daher sind gerade hier kleine Hemmungen ausreichend, den günstigen Augenblicksentschluß zu verhindern.

Dabei kommt noch eins in Betracht. Bei dem Kauf kleiner Luxusartikel spielt, wie man weiß, eine große Rolle die Meinung des Käufers, daß die Sache billig sei; kommt sie ihm so vor, so nimmt er mit, auch was er eben nicht dringend braucht; erscheint sie ihm dagegen teuer, so legt er sie verstimmt aus der Hand, auch wenn ihm sonst daran gelegen wäre. Nicht anders beim Bücherkauf. Nun haben wir eine Gattung Bücher, die durch ihren außerordentlich niedrigen Preis geeignet sind, den andern die Meinung anzuhelfen, daß sie sehr teuer seien. Neben dem mäßigen Band, für den 6 Mark gefordert werden, steht gleich ein stattlicher, das Zehnfache des Inhalts enthaltender, dabei ganz gut gedruckter und anständig ausgestatteter, sogar fein gebundner Band: Schillers oder Heines sämtliche Werke für 3 Mark. Oder neben dem neuen Drama, das 2 oder 3 Mark kostet, liegt ein sauber ausgestattetes Bändchen der Reclam-Bibliothek für 20 Pfennig. Der Käufer stußt: geschenkt wird mir doch auch bei dem Reclam-Bändchen nichts; der Setzer setzt nicht wohlfeiler, die Papierfabrik liefert das Papier nicht zu Extra-preisen, der Verleger und der Sortimenter machen das Geschäft auch nicht um Gottes willen. Freilich, Hauptmann lebt und Schiller ist tot; aber sollte der Unterschied wirklich allein zur Honorierung des Dichters verwendet werden? Schwerlich. Also, es handelt sich um eine Spekulation des Buchhändlers auf mein Neuigkeitsbedürfnis. Aber er täuscht sich; hier kann ich das Neuigkeitsbedürfnis, anders als bei den Nouveautés, die in Kleider- und Buchläden angeboten werden, auch ohne Kauf befriedigen. Und so legt er das Buch wieder hin und behält mit Genugtuung über seine Rechenkunst das Geld in der Tasche.



Ob er aber in der Folge zum Lesen kommt, das hängt von hundert Zufällen ab; die erste verpaßte Gelegenheit ist oft auch die letzte. Und so geschieht es denn, daß ein Schriftsteller, der viele Leser haben könnte und zu haben verdiente, man denke an einen Dichter wie Theodor Storm, bei Lebzeiten verhältnismäßig wenig gelesen worden ist. Ist es ein Trost, daß er nach seinem Tode in wohlfeilern Sammlungen mehr Leser findet, daß er vielleicht nach dreißig Jahren in die Reclambibliothek kommt? Aber er wollte zu den Mitlebenden sprechen; und denen ist er vorenthalten worden. Es ist doch eine wunderliche Tatsache, daß in Deutschland ausländische Dichter, Norweger und Dänen und Russen, in aller Hände sind, während mancher Einheimische, dessen innerer Wert nicht geringer ist, auf einen kleinen Leserkreis beschränkt bleibt, bloß weil jene »ungehörigen« Ausländer alsbald in Übersetzungen durch die Groschenbibliotheken verbreitet werden.

Daselbe, was von der schönen Literatur gilt, gilt auch von der wissenschaftlichen: sie ist zu teuer. Als Normalpreis scheint sich hier allmählich ein Preis von dreißig bis vierzig Pfennig für den Bogen groß Oktav festzusetzen, der bei Schriften kleinern Umfangs auch wohl auf fünfzig Pfennig und darüber steigt. Das macht für einen Band von 400 bis 500 Seiten neun bis zwölf Mark. Jedermann hat nächste Beispiele aus seinem Gebiet zur Hand. Nicht bloß Spezialuntersuchungen und Monographien, sondern auch Bücher, die sich an einen großen Kreis wenden, Lesebücher und Sammlungen von Aufsätzen und Vorträgen, Lehr- und Handbücher werden zu diesem Preis auf den Markt gebracht.

Die Folge ist auch hier, daß die Zahl der wirklichen Käufer gegen die der möglichen weit zurückbleibt. Das Bedürfnis und die Neigung zum Kaufen ist für diese Literaturgattung wohl nirgends größer als bei ältern Studenten und Examenkandidaten, bei jungen Lehrern und Pastoren, Beamten und Ärzten, Technikern und Künstlern. Und diese Bevölkerungsgruppe ist im beständigen Wachsen; man denke nur, daß die Zahl der auf unsern Universitäten und Hochschulen Studierenden gegenwärtig über fünfzigtausend beträgt, während sie vor einem halben Jahrhundert nicht viel über zehntausend hinausging. Aber freilich, grade in diesem Lebensalter pflegt kein Überfluß an Mitteln vorhanden zu

sein; man muß mit wenigem haushalten; und so wird das vorhandene Bedürfnis nicht zu wirksamer Nachfrage. Man nimmt seine Zuflucht zu Bibliotheken und Leihanstalten. Wie groß dabei der Verlust an Zeit, an Stimmung, an Freude und geistigem Gewinn ist, ist leicht zu ermessen. Hätte man das Buch zu einem mäßigen Preis kaufen können, so brauchte man nicht erst dreimal umsonst nach der Bibliothek zu laufen, um jedesmal mit neuem Verdruß sich zu überzeugen, daß es verliehen ist; man hätte es zu dauerndem eignen Besitz und könnte sich darin wirklich heimisch machen. Und nicht minder hätte der Autor Freude an seinem Wert; nach ein paar Jahren wäre eine neue Auflage nötig, die er mit Rücksicht auf die Kritik verbessern und erneuern oder behaupten und verteidigen könnte; statt daß sich jetzt der Absatz durch zehn oder zwanzig Jahre hinzieht, bis das Buch veraltet oder doch das Interesse daran bei den Lesern und dem Verfasser erkaltet ist.

Der Verleger aber hat auch keine Freude an der Sache; trotz des hohen Preises ist das Geschäft mit dem Buch kein einträgliches; die Zinsen fressen den Gewinn. Und er setzt den Preis bei nächster Gelegenheit noch etwas höher an, um durch den Absatz der ersten paar Hundert Exemplare an Bibliotheken und andre notwendige Käufer möglichst gedeckt zu sein.

Wie sollen wir aus diesem *circulus vitiosus* herauskommen?

Ich meine, Autoren und Verleger müssen sich die Hand reichen.

Zunächst scheint es mir notwendig, daß die Autoren mehr als bisher der Sache ihre Aufmerksamkeit zuwenden. Vor allem sollten sie die Feststellung des Ladenpreises nicht in die Willkür des Verlegers stellen. So viel ich weiß, ist das die Regel, die Verlagsverträge enthalten meist über den Verkaufspreis gar keine Bestimmung oder sie überlassen ausdrücklich seine Feststellung dem Verleger. Als ob nicht der Verfasser gerade hieran in erster Linie interessiert wäre; hat er wirklich etwas zu sagen, wird ihm die Hauptsache sein, daß er Leser findet, daß sein Buch in die Hände derer kommt, für die es geschrieben ist. Und sofern dies auch vom Preis abhängt, müßte beim Abschluß des Vertrags die Feststellung einer Maximalgrenze für den Ladenpreis die erste Sorge des Verfassers sein. Ist sein Buch von der

Art, daß es überhaupt einen größern Leserkreis gewinnen kann, so sei er in allen übrigen Punkten des Vertrags nachgiebig, besonders in der Höhe der Honoraransprüche, vielleicht auch in der Form, daß er statt eines bestimmten, gleich zahlbaren Honorars für den Bogen oder das Werk mit einem Anteil am Reingewinn sich bescheide. An sich dürfte das überhaupt die angemessenste Form des Geschäfts sein: der Anteil des Verfassers abhängig von der Größe des Absatzes. Freilich hat dieser Modus hinterher leicht unliebsame Erörterungen zur Folge. Auch ist der Autor, namentlich der jüngere, oft auf den augenblicklichen Ertrag seiner Arbeit angewiesen und darum dem Verleger gegenüber in der Lage des schwächeren Teils. Dennoch sollte er des Einflusses auf die Feststellung des Preises unter keinen Umständen sich begeben. Vor allem: ist das Buch derart, daß überhaupt mit mehreren Auflagen gerechnet werden kann, dann erleichtere er dem Verleger die Sache dadurch, daß er für die erste Auflage bescheidene Honoraransprüche mache, dagegen für die folgenden eine der Minderung des kaufmännischen Risikos entsprechende Steigerung seines Anteils sich ausbedinge. Bei der ersten Auflage läßt sich der buchhändlerische Erfolg schwer vorausbestimmen, bei folgenden Auflagen, vor allem bei rasch sich folgenden, ist die Berechnung leicht und einfach.

Auf der andern Seite aber sollten die Verleger etwas mehr Mut haben, sich dem Prinzip des kaufmännischen Großbetriebs anzuvertrauen: großer Umsatz, kleiner Nutzen. Allzusehr scheint man sich bisher von der Maxime leiten zu lassen: den Preis so ansetzen, daß auch bei dem kleinsten vorauszusehenden Absatz ein Verlust noch möglichst vermieden wird, oder daß die Kosten in der Hauptsache auch dann gedeckt sind, wenn der Absatz sich auf die paar Hundert Not- und Pflichtexemplare beschränkt, die von Bibliotheken und engsten Fachgenossen angeschafft werden.

Natürlich, es gibt Bücher, sehr wertvolle Bücher, bei denen nach dieser Maxime gerechnet werden muß. Aber man sollte nicht alle Bücher gleich behandeln, man sollte mehr differenzieren. Wo der Kreis möglicher Käufer dehnbar ist, da sollte etwas mehr frischer Wagemut vorhanden sein. Und gar, wo es sich um einen leidlich sichern Absatz in größerem Umfang handelt, z. B. bei wissenschaftlichen Lehrbüchern bekannter Autoren, da sollte der Verleger mehr darauf sehen,

durch Erweiterung des Käuferkreises als durch Höhe des Ladenpreises den notwendigen Gewinn zu sichern. Mag er anfangs an diesem oder jenem Buch eine Enttäuschung erfahren; der Widerstand träger Gewohnheit wird nicht auf den ersten Streich überwunden. Aber eine Verlags-Handlung, die mit einer größern Sammlung gediegener Werke und mit längern Zeiten rechnen kann, die wird bei dem Prinzip ihre Rechnung finden. Das Publikum ist nicht so stumpf und gleichgiltig, daß es auf solches Entgegenkommen nicht achten und reagieren sollte.

Die Vorsicht des Verlegers sollte sich meines Erachtens mehr der Auswahl der Verlagswerke zuwenden. Daß für jedes Erzeugnis des Gelehrtenfleißes oder gar der Buchmacherei, auf dessen Drucklegung sein Verfasser aus irgend einem Grunde Wert legt, und sei es nur, um seinen Namen überhaupt gedruckt zu sehen, ein Verleger sich finde, der sein Geld dafür riskiert, wird man billigerweise nicht verlangen oder auch nur wünschen können. Die Jahresproduktion Deutschlands ist längst zu unheimlichen Ziffern gestiegen, und sie steigt unaufhaltsam. Von 11305 Nummern mit dem Gesamtladenpreis von 37276 Mark im Jahre 1869 ist sie in dreißig Jahren auf mehr als das Doppelte, auf 24792 Nummern mit einem Ladenpreis von 105170 Mark im Jahre 1900 gestiegen. Vielleicht darf man sagen: weniger wäre mehr. Die ungeheurere Last geringwertiger oder unnützer und schließlich doch auch unverkäuflicher Erzeugnisse hängt sich nicht bloß dem Buchhandel als niederziehende Last an, die Kosten vermehrend, den Gewinn verzehrend, sondern sie hat auch den Nachteil, daß sie es dem Leser erschwert, das Rechte und für ihn Wertvolle zu treffen: die geringen und schlechten Bücher schaden dadurch, daß sie den guten den Raum beengen.

Ob übrigens nicht die Massenhaftigkeit der Bücherproduktion auch mit der großen Zahl der Verlagsgeschäfte in Zusammenhang steht, die über ganz Deutschland zerstreut sind, während in Frankreich und England das Verlagsgeschäft auf eine verhältnismäßig kleine Zahl großer und leistungsfähiger Firmen an wenigen großen Plätzen konzentriert ist? Die große, befestigte Firma wird im ganzen zu etwas strengerer Auswahl bei der Übernahme von Werken neigen, auch bessere Kräfte für die Beurteilung einzusetzen haben. Sollte dies der Fall sein, so würde ich es nicht für einen

Nachteil für unser Buchwesen ansehen, wenn sich auch bei uns eine gewisse Konzentration des Verlagsgeschäfts vollzöge. Sie brauchte nicht so weit zu gehen wie in den westlichen Ländern. Daß wir eine größere Zahl von Städten haben, außer den Großstädten auch die kleinern Universitätsstädte, die auf dem Büchermarkt eine Rolle spielen, ist für unser geistiges und wissenschaftliches Leben gewiß ein Gewinn. Aber daß in jedem Krähwinkel auch ein Verlagsgeschäft ist, daß Deutschland (nach Ausweis des Adreßbuchs des deutschen Buchhandels) im Jahre 1902 2296 Verlagshandlungen zählt, das erscheint mir nicht als eine Notwendigkeit. Hätte also der Entschluß einiger der großen leitenden Firmen, zum Prinzip des Großbetriebs überzugehen, auch den Erfolg, der wachsenden Zunahme der Verlagshandlungen und der Verlagserzeugnisse Schranken zu setzen, so wäre das in keiner Hinsicht ein Schade.

Zum Schluß ein Wort über den sogenannten Sortimentsbuchhandel. In Deutschland hat der buchhändlerische Betrieb bekanntlich die Form, daß zwischen dem Verleger, der das Werk herstellen läßt, und dem Käufer als Vermittler der Sortimentsbuchhändler steht. Sein Geschäft besteht darin, daß er die neuen Bücher, die ihm vom Verleger geliefert werden, zum Detailverkauf auf Lager hält, sie auch dem Kunden zur Ansicht ins Haus schickt oder auf Wunsch besorgt. Die Voraussetzung für diesen Betrieb ist, daß er vom Verleger die Bücher auf Kredit und »à condition« geliefert erhält, d. h. unter der Bedingung, daß er sie am Schluß des Rechnungsjahrs, wenn er keinen Käufer dafür findet, zurücksenden kann. Sein Gewinn aber besteht darin, daß er vom Verleger die Bücher mit Rabatt, d. i. zu einem Preis bezieht, der etwa ein Viertel bis ein Drittel unter dem »Ladenpreis«, d. i. unter dem vom Verleger bestimmten Detailkaufpreis bleibt.

Dies System, das in Deutschland im Lauf des neunzehnten Jahrhunderts allmählich ausgebildet worden ist, hat sicher bedeutende Vorzüge; es bewirkt, daß die neuen Bücher zu festem Preis überall präsent oder lieferbar sind, es vermittelt die Kenntnis der neuen Erscheinungen in allen Kreisen, wo Interesse für sie vorauszusetzen ist, auch in solchen, die vom Büchermarkt weit abliegen. Es ist daher verständlich, daß der Buchhandel auf die Erhaltung dieses Systems Wert legt. In den siebziger und achtziger Jahren

erhob sich eine Form des Geschäftsbetriebs, wodurch jene alte Form in ihrem Bestand bedroht wurde: der Barverkauf, besonders als Versandgeschäft, mit hohem Kundenrabatt. Einige Geschäfte in den Zentren des Buchhandels boten überall die Lieferung von Büchern, namentlich von teuren und gangbaren Werken, mit einem Rabatt von zwanzig Prozent des Ladenpreises und darüber an, während sonst der herkömmliche Kundenrabatt nicht über zehn Prozent betrug. Das Fünfundzwanzig-Pfennig-Paketporto ermöglichte den Vertrieb auf die weitesten Entfernungen. Der alte Sortimentsbuchhandel, mit Ansichtsendungen und Jahreskredit der Kunden, wurde durch diese Konkurrenz mit dem Untergang bedroht. Durch die Maßregeln des Buchhändler-Vereins, der Verleger und Sortimenter umfaßt, ist dem Einbruch dieses Betriebs ein Kiegel vorgeschoben worden: das öffentliche Angebot neuer Bücher unter dem Ladenpreis und der Verkauf mit einem über ein bestimmtes Maximum hinausgehenden Kundenrabatt wurde als »Preisschleuderei« mit Ausschluß aus dem buchhändlerischen Verkehr geahndet und so unmöglich gemacht. Das Bestreben geht jetzt darauf, den Kundenrabatt überhaupt aus der Welt zu schaffen; er ist im vorigen Jahre auch für Berlin und Leipzig von zehn Prozent auf fünf Prozent als Maximum herabgesetzt worden und wird wohl in kurzem, wenigstens für den Privatkäufer, ganz verschwinden.

Sofern diese Bestrebungen auf die Erhaltung eines wirklich leistungsfähigen Sortimentsbuchhandels gerichtet sind, wird man sie für unberechtigt nicht ansehen können; an seinem Dasein sind in der Tat sowohl die Käufer, als die Autoren und Verleger interessiert.

Aber die Sache hat eine Rehrseite: für den Käufer bedeutet die Abschaffung des Rabatts eine Erhöhung des Bücherpreises um zehn Prozent oder um zwanzig Prozent, sie mag, bei der gleichzeitigen Steigerung des Ladenpreises, bis auf ein Drittel gehen. Daß dies nicht zur Anregung der an sich schon nicht übermäßigen Kauflust dienen kann, liegt auf der Hand. Warum, so wird mancher Käufer sagen, soll ich die Kosten der Erhaltung des Sortimentshandels tragen? Ich würde dem Barbezug mit zwanzig Prozent Rabatt weitaus den Vorzug geben vor dem System der Ansichtsendungen, wovon ich doch keinen Gebrauch mache. Etwas von der weitverbreiteten Abneigung unsrer Zeit

gegen den »Zwischenhandel« regt sich wohl auch da und dort gegen den Buchhandel.

Und ist sie ganz unberechtigt? Der Zwischenhandel zeigt auch hier die Tendenz, die ihm überall anhängt, die Tendenz zur Wucherung. Die Zunahme der Buchhandlungen, die in dem letzten halben Jahrhundert in Deutschland stattgefunden hat, wird man doch wohl nicht allein als ein Anzeichen steigender literarischer Kultur deuten dürfen; vielmehr wird sie zu einem nicht kleinen Teil derselben Ursache ihre Entstehung verdanken, der auch die Grüntram- und Zigarrenläden ihre wuchernde Entwicklung verdanken: der Neigung, durch Kleinhandel sich einen leichten, weder Kenntnisse noch Kapital voraussetzenden Erwerb zu verschaffen. Ein paar Zahlen, die ich dem offiziellen Adreßbuch des deutschen Buchhandels von 1902 entnehme, sprechen eine deutliche Sprache. Im Jahre 1839 gab es 874 Buchhandlungen in Deutschland; die Zahl stieg bis 1861 auf 1538, bis 1871 auf 2354, 1881 auf 3543, 1891 auf 4650, 1901 auf 5520; also ungefähr alle zwanzig Jahre eine Verdoppelung.

War diese Vermehrung durch das Bedürfnis der Bücherkäufer gefordert? Ich glaube nicht, daß dies jemand wird behaupten wollen: es ist doch wohl nicht notwendig, daß in jedem Städtchen von 5—10 000 Einwohnern vier oder sechs Buchhandlungen vorhanden sind; dem Bedürfnis wäre am Ende mit einer, oder, der Konkurrenz halber, mit zweien genügt. Sieht man näher zu, so zeigt sich freilich auch alsbald, daß ein guter Teil dieser »Buchhandlungen« in Wirklichkeit nicht viel mehr sind als Papierläden oder Buchbindereien, in denen neben Portemonnaies, Visitenkartentäschchen und den unvermeidlichen Ansichtspostkarten einige Gebetbücher und Kalender, Kochbücher und Liebesbriefsteller ausliegen. Zugleich aber erbieten sich die Inhaber auch zur Besorgung von Büchern, Schulbüchern vor allem, aber gelegentlich auch andern Büchern. Und so sind sie zwar nicht Buchhandlungen, aber doch Konkurrenzanstalten der eigentlichen Buchhandlungen und ziehen diesen das Blut aus. Mir ist von einem Berliner Buchhändler, einem der besten Kenner dieser Verhältnisse, gesagt worden: durch die »Bücherbesorger« werde der Buchhandel ruiniert. In der That, der alte Sortimentsbuchhändler, ein gebildeter Mann, der, mit Sach- und Personenkunde ausgestattet, den Verkehr zwischen Autor und

Käufer vermittelte, Nachfrage und Angebot zusammenführend, — es gibt ihn auch heute noch — der übte eine wohlthätige soziale Funktion. Von dem bloßen Bücherbesorger kann man kaum dasselbe sagen: wenn er durch seine Massenhaftigkeit jenem die Existenzmöglichkeit nimmt und andererseits die Bücherteuerung steigert, so wirkt er schädlich, und das Bestreben zur »Aussschaltung des Zwischenhandels« tritt in sein Recht.

Wird die alte Organisation des deutschen Buchhandels durch diese Wucherung von innen heraus bedroht, so muß man wohl auch gestehen, daß die Funktion selbst durch die allgemeine Entwicklung unsres Lebens an Bedeutung und innerer Notwendigkeit verloren hat und fortwährend verliert. Sie ist entstanden in einer Zeit, wo der Verkehr noch wenig entwickelt war, wo die Masse der Bevölkerung auf dem Lande und in der Kleinstadt lebte, wo eine Reise in eine größere Stadt noch ein seltenes Ereignis war. Damals, wo auch das Zeitungswesen noch wenig entwickelt war, war der Sortimentsbuchhändler der notwendige Vermittler zwischen Autor und Leser. Inzwischen haben wir Eisenbahnen und Großstädte, Dreipfennigporto und Fünfzigpfennigpakete, und die Zeitung wird täglich in jedem Haus gelesen. In der Großstadt wird die Ansichtsendung wohl mehr und mehr ersetzt durch das gelegentliche Besehen der Novitäten in einem der großen Buchläden. Aber auch der draußen auf dem Lande sitzende Arzt oder Pastor kommt alle Augenblicke in die Großstadt und hat hier Gelegenheit, auch seine literarischen Bedürfnisse zu befriedigen. Durch Zeitung und Zeitschrift ist er unterrichtet über das, was erschienen ist und was ihn interessiert. Man darf daher wohl sagen: mehr und mehr wird der Barverkauf die den neuen Lebensverhältnissen zusagende Form. Das wird namentlich für die schöne Literatur gelten, aber in einigem Maße auch für die wissenschaftliche, vor allem die auf das weitere Interesse rechnende Hälfte. Es ist doch eine bemerkenswerte Tatsache, daß auch das »Warenhaus« begonnen hat, sich des Buchhandels zu bemächtigen. Und einen andern nicht ganz unbedeutlichen Teil hat der Kolportagebuchhändler an sich gerissen, vor allem auch die großen Lieferungswerke.

Unter diesen Umständen kann es fraglich erscheinen, ob die an sich bewunderungswürdige Organisation des deutschen Buchhandels auf die Dauer erhalten werden kann. Macht



seine Erhaltung beständiges Steigen der Bücherpreise notwendig, dann wird der Tag kommen, wo sich der Verlags-handel die Frage wird vorlegen müssen, ob er nicht mit wirksamern und wohlfeileren Mitteln als der alten Ansichtsendung, z. B. durch die Annoncen und das Zirkular, mit Vorwort und Inhaltsverzeichnis, das die Post für drei Pfennig in jedes Haus trägt, den Käufern von dem Erscheinen und dem Inhalt eines neuen Buchs Kunde geben und sie zum Abschluß des Kaufs bewegen kann.

In demselben Sinne, das alte System der Ansichtsendungen durch bessern Ersatz überflüssig zu machen, wird vielleicht noch eine neue Einrichtung sich wirksam erweisen, die in jüngster Zeit auch in Deutschland sich einzubürgern begonnen hat: das sind die neuen Volksbibliotheken und Leseshallen, die hoffentlich eine große Zukunft haben. Daß die intimere Bekanntschaft, die hier mit neuen Büchern vermittelt wird, gegenüber der höchst unzulänglichen der alten geschlossenen Ansichtsendung, den Trieb zum Bücherkaufen schwächen sollte, fürchte ich durchaus nicht; im Gegenteil, durch das Lesen eines guten Buchs wird der Trieb, es zu besitzen, für den eignen Gebrauch oder zum Verschenten, aufs stärkste angeregt; das gilt für die wissenschaftliche wie für die schöne Literatur. Zugleich aber würde dem Käufer der Weg zu seiner Erwerbung gewiesen; denn die neuen Bibliotheken werden sich doch nicht an die einheimischen Buchhandlungen binden, sie werden sich notwendig mit den Zentren in direkte Verbindung setzen, und ihnen wird man auch einen Rabatt nicht verweigern können. Vielleicht knüpft sich an diese Bibliotheken auch einmal ein rascher Absatz gelesener Exemplare; denn die Anschaffung vielverlangter neuer Bücher in mehreren Exemplaren wird sich für sie ebenso als eine Notwendigkeit erweisen, wie die Abgabe von Exemplaren, wenn die Nachfrage nachläßt. Buchhändlerische Privatunternehmungen weisen hier den Weg.

Würde durch alles dies der Buchhandel den heutigen Verkehrsverhältnissen angepaßt, der Umsatz erweitert und beschleunigt, der Preis herabgesetzt, so wäre das ein allseitiger Gewinn, ein Gewinn für das Publikum, die Autoren und die Verleger, der durch das Eingehen einiger leistungs- und lebensunfähigen kleinen Sortimentsbuchhandlungen in kleinen Städten nicht zu teuer erkauft würde.

## **Noch einmal vom deutschen Buchhandel.**

Von Dr. Wilhelm Ruprecht.

(Abgedruckt aus Nr. 338 der National-Zeitung [Berlin]  
vom 13. Juni 1903.)

(Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel, Nr. 141 vom  
22. Juni 1903.)

Professor Paulsens Aufsatz in Nr. 276 und 280 der 'National-Zeitung'\*) hat naturgemäß auch im Buchhandel Beachtung gefunden, und es wird der Sache hoffentlich förderlich sein, wenn er von seiten eines deutschen Verlegers ergänzt wird. Leider war dem Unterzeichneten in drängendster Geschäftszeit eine sofortige Erwiderung nicht möglich, und diese kann sich auch jetzt nur auf einige ihm besonders am Herzen liegende Punkte erstrecken.

Die Annahme, daß die Unsitte der Deutschen, Bücher lieber zu leihen als zu kaufen, zum guten Teil eine Folge hoher Bücherpreise sei, halte ich in dieser Allgemeinheit nicht für richtig, ja eher für eine Verwechslung von Ursache und Wirkung. Wäre es anders, so müßte es heute in den meisten nicht ganz unbemittelten Häusern umfangreiche Bibliotheken geben, die aus den in den letzten Jahrzehnten lawinenhaft gewachsenen, überaus wohlfeilen, größtenteils auch gut ausgestatteten Ausgaben nicht nur klassischer, sondern auch moderner Literatur zusammengesetzt wären. Sie sind aber nur in vereinzelt Fällen vorhanden.

Selbstverständlich soll damit nicht bestritten werden, daß die Höhe des Preises von größter Bedeutung für die Ver-

---

\*) Vgl. Börsenblatt Nr. 137 vom 17. Juni 1903.

breitung der Bücher ist. Paulsen spricht, wie mancher andre, von »dem« verhältnismäßig hohen Preis der Bücher in Deutschland als einer feststehenden Tatsache. Einen Beweis für dieses allgemeine Urteil habe ich weder bei ihm noch sonst gefunden.\*) Sicher ist wohl nur, daß der französische Roman billiger ist als der deutsche. Immerhin ist auch auf diesem Gebiet trotz der Leihbibliotheken Deutschlands die Tendenz sinkender Preise vorhanden. Die Preise der Ebers, Dahn, Heyse sind nicht mehr die Regel, die der Ganghofer, Rosegger, Frenssen, C. F. Meyer u. a. sind wesentlich geringer. Und dazu haben wir eine ganze Reihe von Sammlungen, die Romane und Novellen auch lebender Autoren zu sehr wohlfeilen Preisen verbreiten.

Nachweisbar unrichtig ist das Urteil, wenn es heißt: »Dasfelbe gilt von der wissenschaftlichen Literatur.« Zunächst die Hand- und Lehrbücher. Man vergleiche nur einmal die Preise amerikanischer und englischer wissenschaftlicher Lehrbücher mit den deutschen. Ich wähle als naheliegendes Beispiel den eignen Verlag: In den häufigen Fällen, daß englische oder amerikanische Übersetzungen unster Handbücher erschienen sind, ist deren Preis, obwohl für das Übersetzungsrecht wenig, von Amerika meist gar nichts gezahlt wird, um 25 bis 30, ja 100 Prozent teurer als der der Originale, dabei stehen die Preise dieser Übersetzungen im Einklang mit denen englischer Originalwerke. In vielen Fällen mag in England oder Amerika ein höheres Autorhonorar auf den Werken lasten; dafür hat aber der englische und amerikanische Verleger ein unendlich viel größeres, dabei sehr wohlhabendes Absatzgebiet (England, Vereinigte Staaten, Kolonien), und ferner hat er in viel geringerem Maße die Last der wissenschaftlichen Monographien usw., die die meisten Verleger wissenschaftlicher Literatur viel öfter übernehmen, als ihnen erwünscht ist. Über hohe Preise dieser mag man in Unkenntnis der Kosten und Absatzverhältnisse klagen, man kann sie aber nur in seltenen Fällen mit verwandten Werken des Auslands vergleichen, weil derartige Werte im Ausland

---

\*) In einem inzwischen erschienenen eingehenden Aufsatz über die literarische Produktion der Welt sagt E. Kellen (m. B. ein Nichtbuchhändler) von Deutschland: »Der Gesamtpreis der Bücher steigt noch jetzt von Jahr zu Jahr, obschon der Ladenpreis der Bücher gegenwärtig durchweg niedriger ist als in früheren Jahren.« (Börsenblatt f. d. deutschen Buchhandel 1903, Nr. 120.)

meist nur auf Kosten von Gesellschaften usw. erscheinen. Der ausländische Verleger übernimmt sie überhaupt nicht auf eigenes Risiko und kann sie meist nicht übernehmen, weil ihm fast überall das Organ zum Vertrieb, ein Sortimentsbuchhandel wie der deutsche, fehlt.

Mit Recht dringt Paulsen auf Differenzierung der Preise, je nach Gegenstand und Ausichten der Werke; unrichtig ist aber seine Ansicht über die tatsächliche Entwicklung. Unfre Großvater hatten als Norm den Preis von 30 Pfennig pro Bogen; noch mein Vater pflegte, als ich vor zwanzig Jahren in das Geschäft trat, stets von diesem Satz bei der Preisberechnung auszugehen. Gegenwärtig differenzieren aber wohl fast alle Verleger, die ein Urteil über das Absatzgebiet ihrer Bücher haben oder zu haben glauben, weit mehr. So differieren die Bogenpreise in meinem Verlag zwischen 3,57 Pfg. und 78 Pfg. bei einem Schulbuch und einer sprachwissenschaftlichen Monographie. Versuche mit außerordentlich niedrigen Preisen\*), die gleich dem Unterzeichneten schon mancher Verleger in geeignet erscheinenden Fällen gemacht hat, zeigen, daß die Grenzen dafür viel enger sind, als der Laie denkt, und haben zuweilen einen verblüffenden Mißerfolg gehabt, so daß man erklärlicher Weise damit vorsichtig wird. Gern gebe ich Paulsen zu, daß unverständig hohe Bücherpreise vorkommen; immerhin ist ein sicheres Urteil darüber nur möglich bei Kenntnis der Verhältnisse im einzelnen; auch darf man den Preis eines einzelnen Buchs nicht immer isoliert betrachten, ein gutes gangbares Buch muß oft die Kosten mehrerer anderer mit decken, da kein Verleger sich gegen Fehlschläge, Veralten, Konkurrenzerscheinungen anders versichern kann.

Die Bücher, die dem Verleger finanzielle Verluste bereiten, sind dabei oft nicht die schlechtesten Bausteine der Wissenschaft, wenn auch gern zugegeben werden muß, daß viel zu viel gedruckt wird und »mehr Kritik« der Verleger wünschenswert wäre. Ein »Landgraf werde hart« in dieser Beziehung liegt durchaus im Interesse der guten Literatur, wie andererseits scharfe und gerechte Kritik der Fachblätter dem einsichtigen Verleger erwünschter ist als

\*) In Nr. 282 der »National-Zeitung« wurde auf den Versuch, G. Delbrücks Memoiren zu einem besonders niedrigen Preis herauszugeben, aufmerksam gemacht. Ohne genaue Kenntnis der Absatziffern ist irgends ein Urteil unmöglich.

Lobhudelei und oberflächliche Prüfung. Übrigens ist die Tendenz zum Großbetrieb, die Paulsen im Interesse schärferer Sichtung wünscht, im Verlage zweifellos vorhanden. Der Durchschnittsumfang der Verlagsgeschäfte ist — nicht zum geringsten aus dem Grunde, daß bei der wachsenden Konkurrenz der Gewinn beim einzelnen Werk geringer geworden ist, — immer mehr gewachsen. Von den (S. 8) angeführten 2296 Verlegern ist die Mehrzahl wohl nur für den Lokalverlag (Abreißbücher, Zeitungen usw.) von Bedeutung. Daß eine so weitgehende Konzentration der Verlagsgeschäfte, wie sie in Frankreich und England besteht, für die Literatur und die Autoren in ihrer Gesamtheit ersprießlich wäre, wage ich zu bezweifeln. Weniger gedruckt würde zweifellos; aber wie manchem Anfänger würde der Weg versperrt oder erschwert worden sein, der, nachdem er in einem kleinen Verlag das Licht der literarischen Welt erblickt hat, vielleicht nachher von den verlegerischen Großbetrieben umworben wird!

Gegen Schluß seines Artikels beschäftigt sich Paulsen mit dem deutschen Sortimentbuchhandel, und diese Ausführungen sind es recht eigentlich, die mir, dem Verleger hauptsächlich wissenschaftlicher Literatur, die Feder in die Hand gedrückt haben. Paulsen knüpft an die Bestrebungen des Börsenvereins der deutschen Buchhändler an, die einmal verhindern wollen, daß zentral gelegene, mit geringen Spesen arbeitende Versandgeschäfte die Provinzialsortimenter unterbieten, sodann aber die bis vor kurzem dem Publikum gewährten Nachlässe von den Ladenpreisen soweit vermindern bezw. aufheben wollen, daß gebildete, tüchtige Buchhändler überall bestehen können. Daß diese Bestrebungen, soweit sie einen wirklich leistungsfähigen Sortimentbuchhandel erhalten, im Interesse der Käufer, Autoren und Verleger liegen, gibt Paulsen zu. Die Rehrseite sei aber eine Erhöhung der Bücherpreise um 10 oder 20 Prozent und eine künstliche Vermehrung der Sortimentsgeschäfte in Gestalt von Buchbinder- u. Läden.

Es ist nicht das Ideal der im Börsenverein vereinigten Sortimenter und Verleger, an jeder Ecke einen Bücherkrämer sitzen zu sehen, im Gegenteil, diese Sorte von Bücherhändlern, nicht Buchhändlern, wird allseitig als ein Krebschaden angesehen, der die Gesundung der Verhältnisse erschwert. Aber die herrschende und nie wieder zu beseitigende

Gewerbefreiheit und die Schwierigkeit, namentlich für den großen Verleger, im täglichen Geschäftsbetrieb die Büche von den Schafen zu sondern, ziehen dem Streben, den Bücherhandel den eigentlichen Buchhändlern zu erhalten, ihre Grenzen. Die Zahlen, die Paulsen für die Zunahme der Sortimentsbuchhandlungen angibt, sind jedoch nicht so erschreckend, wie sie aussehen. Man muß mit der Zunahme der Buchhandlungen nicht etwa nur das Wachstum der Bevölkerung in Deutschland vergleichen, sondern auch das Wachstum der Wohlhabenheit und die große Verbreiterung der Schichten, die dank der Verbesserung der Schulverhältnisse und der Ausbreitung des Bildungsbedürfnisses heute lesen. Nicht nur die Zahl der jährlichen Publikationen, auch deren Durchschnittsauslagen haben sich in ganz enormer Weise vermehrt, und ich glaube nach meiner Kenntnis der Verhältnisse sagen zu können, daß trotz der mächtig gewachsenen Zahl der Verleger wie Sortimentler der Durchschnittsumsatz beider in den letzten Jahrzehnten sich wesentlich gesteigert hat. Mag sein, daß die Bestrebungen des Börsenvereins nach dem alten Wort vom Regnen über Gerechte und Ungerechte hier und da einem unthätigen und überflüssigen Bücherhändler das Leben fristen, — aber daß sie ein »Wuchern« dieser Zwischenhandelspflanze zur Folge haben werden, kann wirklich nicht angenommen werden. Denn es handelt sich, was nur zu oft vergessen wird, um eine Kürzung des den Bücherkäufern gewährten Rabatts um 3—5 Prozent, wobei noch zu betonen ist, daß vielfach auch früher nur größeren Konsumenten überhaupt ein Rabatt gewährt wurde, so daß der Gesamteffekt der erzielten Verbesserung für eine Sortimentsfirma etwa auf 2 Prozent des Umsatzes herauskommen mag. Dagegen halte man dann die Verteuerung der Preise für Lebensmittel, Heizung, Gehälter, Mieten zc. und sage sich: Jeder andre Kaufmann kann solche Mehrkosten auf den Preis seiner Ware schlagen; der Buchhändler aber muß seinerseits die Ladenpreise des Verlegers innehalten. Man zeige uns die reich gewordenen Sortimentsbuchhändler, deren behagliche Existenz ein Wuchern dieser wirtschaftlichen Pflanze befördern könnte. Es sind wenig Berufe, die bei angestrengtestem Fleiß eines gebildeten und unterrichteten Mannes — natürlich gibt es auch faule und ungebildete Buchhändler — ein so unsicheres und oft kümmerliches Einkommen abwerfen wie der Sortiments-

buchhandel. Konkurse, »freiwillige« Verkäufe, noch ehe alles verloren ist, und die Not, in welche Hinterbliebne oft geraten, sprechen eine beredte Sprache.

Aber der Sortimentsbuchhandel ist kein Selbstzweck, und ich gebe Paulsen recht, der »das Eingehen einiger leistungs- und lebensunfähiger kleiner Sortimentshandlungen in kleinen Städten« nicht bedauern würde, wenn dadurch dem Publikum, Verlegern und Autoren ein Gewinn geschafft würde. Dabei übersteht aber Paulsen, daß, wenn die auf Innehaltung gewisser Verkaufsnormen gerichteten Bestrebungen des Börsenvereins keinen dauernden Erfolg hätten, ein Kampf aller gegen alle, ein Sturm entfesselt werden würde, der nicht nur jenen kümmerlichen Existenzen das Lebenslicht ausbliese, sondern auch den Buchhandel der Universitätsstädte und der Großstädte bis auf einige Bücherhallen hinwegfegen würde. Oder glaubt man, daß hier in Göttingen oder in Halle oder in Straßburg oder in Basel noch ein nennenswertes Sortimentsgeschäft bestehen bleiben würde, wenn Professoren und Studenten, Lehrer und Schüler ihren Bedarf von einem Leipziger oder Berliner Versandhaus deckten und dem einheimischen Buchhändler nur hier und da einen Brocken hinwürfen?

Man sehe einmal auf das Ausland, gehe in einen der vielen großen Bücherläden der Weltstadt an der Themse\*) und verlange ein Buch, das nicht zur gängigsten Ware gehört. Die Antwort ist: We have not got it, nicht vorrätig, und, was schlimmer ist, in der Mehrzahl der Fälle wird ein solches Buch auch gar nicht besorgt, oft selbst dann nicht, wenn der Besteller dem Händler den Verleger angibt. Denn da die ungezügelte Konkurrenz den Kundenrabatt in die Höhe getrieben hat, so lohnt es sich für den Buchhändler nur dann, Bücher auf Lager zu halten und zu verkaufen, wenn er sie in großen Partien zu Vorzugspreisen vom Verleger beziehen kann. Mit andern Worten gibt er sich in der Regel grundsätzlich nicht ab. Infolgedessen verschwindet die Mehrzahl der Bücher sehr bald wieder von der Bildfläche; selbst der Verleger wirft sie in die Makulatur oder verramscht sie baldigst, da später kaum einmal danach gefragt wird. Bei dieser Gelegenheit sei darauf verwiesen,

---

\*) Von den vorzüglichen, meist deutschen Buchhandlungen, die hauptsächlich foreign books vertreiben, spreche ich hier nicht.

daß das für den Vertrieb der ältern Literatur namentlich so unendlich wichtige deutsche Katalogwesen ohne das bei uns vorhandene Netz von Sortimenten gar nicht denkbar wäre.

Führt nun aber der dem Sortimenter gewährte Zwischenhändlerverdienst tatsächlich zu einer Verteuerung der Bücher? Das scheint eine müßige Frage zu sein, weiß doch ein jeder, daß der Sortimenter nicht umsonst arbeiten kann und das Buch teurer verkauft, als er es vom Verleger bezieht. Aber die Rechnung ist so einfach nicht. Als ich vor Jahren bei dem bekannten Verleger Nikolaus Trübner in London arbeitete, gestattete dieser mir Einblicke in das Kalkulationsbuch seiner Verlagswerke. Da stellte sich heraus, daß die Kosten, die ihm allein die Anzeigen seiner wissenschaftlichen Werke verursachten, regelmäßig ein Viertel bis zur Hälfte, hie und da noch mehr der gesamten Herstellungskosten betragen. Der deutsche Verleger hat nur in Ausnahmefällen so hohe Posten für den Vertrieb in seine Kalkulation einzustellen, und das erklärt sich einzig und allein daraus, daß er in dem noch bestehenden Sortimentsbuchhandel ein dem englischen Verleger fehlendes wichtiges Vertriebsmittel hat, das seine Bücher verbreitet, wie ein ausgedehntes Kanalnetz das Wasser. Auch der deutsche Verleger arbeitet mit Prospekten, Proben und Anzeigen, obwohl er weiß, wie viel von dem, was »die Post für 3 Pfennig in jedes Haus trägt«, direkt in den Papiertorb wandert, wie viele, namentlich gelehrte Leute Anzeigenteile von Zeitungen und Zeitschriften überhaupt nicht ansehen, ganz abgesehen davon, daß das vom Verleger gefungene Lob seiner Kinder skeptischen Ohren begegnet. Auch Rezensionen tun es nicht, namentlich nicht die spaltenlangen im Feuilleton oder Leitartikel, die dem Leser das Bewußtsein geben, daß er nun alles weiß, was in dem besprochenen Buche steht, und die mit vielen oder wenig Worten nichts sagenden, die bei der Zersplitterung unsrer Kritik die Regel sind.

Zu diesen Vertriebsmitteln gesellt sich die Arbeit des Sortimentens-Buch-, nicht Bücher-Händlers. Mit dem Jur-Ansichtsfenden, das seine Grenzen hat, ist diese Arbeit nicht erschöpft. Ebenso wertvoll ist die Führung eines guten Lagers, der besten bibliographischen Hilfsmittel, Kenntnis der Interessen der Kunden, Bücherkenntnisse, die die oft so mangelhaften Angaben der Besteller ergänzen, die Fähigkeit, wenn auch nicht den Fachmann, so doch die weniger Kundigen



— die große Mehrzahl — zu beraten, kurz, nicht nur vorrätige warme Semmeln aus dem Laden herauszureichen. Wie wichtig es für die Verleger guter Literatur und für das Gesamtwohl ist, wenn wirklich gebildete Männer sich dieser Aufgabe unterziehen, denen es nicht einerlei ist, was sie verkaufen, und die nicht durch schlechte wirtschaftliche Lage genötigt sind, einzig und allein nach dem höchsten Nutzen zu verkaufen, leuchtet ein.

Dem deutschen Publikum kommt es aber zweifellos zu gute, wenn der Verleger geringere Kosten für Anzeigen auf den Preis zu schlagen braucht und überdies verhältnismäßig größere Auflagen drucken kann als der ausländische Verleger, weil er in Gestalt dieses deutschen Sortimentebuchhandels das wirksamste Vertriebsmittel genießt. Natürlich trifft diese Rechnung nicht in allen Fällen gleichmäßig zu, aber bei vielen »schweren« und gerade den wissenschaftlich bedeutenden Werken in einem Maße, daß man sagen kann: der deutsche Verleger würde sie überhaupt nicht drucken, wenn er nicht über das deutsche Sortiment des In- und Auslands verfügen könnte. Sollte man aber bezweifeln, daß dieser Dienst des deutschen Sortiments nicht zu teuer vom Verleger bezahlt werde, so halte man sich gegenwärtig, daß auch nach dem Eingehen des Provinzialsortiments ein Zwischenhandel im Buchhandel unentbehrlich sein würde, und daß, wenn durch ganz ungezügelte Konkurrenz, durch Aufgabe der festen Ladenpreise dieser Zwischenhandel in wenigen Händen monopolisiert würde, er es ganz in der Hand hätte, die Preise dem Verleger wie dem Publikum zu diktieren. Man übersehe nicht, daß, wenn die Verleger das Prinzip des festen Ladenpreises der Bücher im vermeintlichen Interesse des Publikums nach unten durchbrechen lassen wollten, unfehlbar auch Preistreiberien nach oben eintreten würden. Sollte wirklich doch einmal der gebildete deutsche Sortimenterstand zugrunde gehen, so, glaube ich, würden sowohl die Verleger wie der beste Teil des Publikums und der Autoren alles daran setzen, daß der alte Sortimenter wieder aus seinem Grabe erstehet. Aber ein Wiederbeleben oder Neuschaffen — das sehen wir an andern Ländern — ist ein fast hoffnungsloses Unterfangen. Möge man daher erhalten, was wir haben.

Der deutsche Sortimentebuchhandel ein produktiver Faktor, nicht ein schmarozendes Zwischenglied in der deutschen Volkswirtschaft — darin liegt die sittliche Be-

rechttigung der Bestrebungen des Börsenvereins der deutschen Buchhändler, darin liegt der Grund, daß die deutschen Verleger sich zu einem »Ring« zusammengeschlossen haben, der das Provinzialfortiment gegen Unterbietung schützt und so — ein einzigartiges Bild im wirtschaftlichen Leben — in die Tasche der mit geringem Kapital und unter besonders schwierigen Verhältnissen schaffenden Berufsgenossen arbeitet. Der Schutz der Verleger bettet aber den Sortimentler keineswegs auf ein sanftes Ruhekitzen. Die ihm vom Verlag gewährten Gewinne sind im Durchschnitt gegen früher erheblich zurückgegangen, er ist also auf Steigerung seines Umsatzes angewiesen. Sein Beruf verlangt ange strengteste Arbeit, und die denkenden Sortimentler sind sich dessen bewußt, daß sie, sobald der Stand zu gewöhnlichen Bücherhändlern, zu Krämern herabsinkt, als volkswirtschaftlich überflüssiges Glied werden abgestoßen werden müssen. Nur so lange reale Leistungen vorliegen, werden die Verleger den Sortimentlerstand schützen. Umso mehr kann man aber auch wohl erwarten, daß den Bestrebungen der im Börsenverein der deutschen Buchhändler vereinigten Sortimentler und Verleger, auch wenn sie den Bücherkäufern einen Verzicht auf verhältnismäßig doch unbedeutende Vergünstigungen zumuten, verständnisvoller Würdigung begegnen, namentlich in den weiterschauenden Kreisen der am Buchhandel besonders interessierten Akademiker und der Behörden. Möchten der Paulsen'sche Aufsatz und diese Ergänzung ein wenig dazu beitragen.

---

## Buchhandel und Bücherpreise.

Eine Erwiderung  
von Professor Dr. Friedrich Paulsen.

(Abgedruckt aus der National-Zeitung [Berlin] Nr. 370  
v. 2. Juli 1903.)

(Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel Nr. 153 vom  
6. Juli 1903.)

In Nr. 338 der »National-Zeitung« hat der Göttinger Verlagsbuchhändler Dr. Ruprecht zu meinem Aufsatz in Nr. 276 und 280 das Wort genommen. Ich begrüße es mit Freuden, daß meine Ausführungen, wie ich auch aus manchen andern Mitteilungen entnehmen darf, in dem Kreis der Sachverständigen des Buchhandels, denn so darf man doch die Verleger in erster Linie nennen, Beachtung gefunden haben. Ich denke, die Sache wird nicht aufhören, die öffentliche Aufmerksamkeit zu beschäftigen. Sie hat mit den großen Fragen der geistigen Bildung unsers Volks überhaupt und der Hochschulbildung im besondern so engen Zusammenhang, daß sie auch vor weiteren Kreisen erörtert werden darf und muß. Bücher sind im abgelaufenen Jahrhundert in Deutschland zu einem Gegenstand des allgemeinen Bedarfs geworden; für Studierende und Gelehrte bilden sie das tägliche Handwerkszeug. Die Frage, ob die Versorgung mit diesem Bedarfsartikel richtig organisiert ist und allen berechtigten Anforderungen entspricht, geht daher in Deutschland alle Welt an.

Ich habe in dem genannten Artikel einigem Zweifel hieran Ausdruck gegeben. Mein Zweifel, vom Standpunkt

zunächst des Konsumenten ausgehend, stützt sich vor allem darauf, daß die fortschreitende Büchervertenerung, durch Steigerung des Ladenpreises und Beschneidung des Kundenrabatts, Kauflust und Kaufkraft des Publikums herabsetze. Die Klagen von seiten des Buchhandels, besonders der Sortimentsbuchhändler, über den immer unzulänglicher werdenden Verdienst schienen geeignet, meinem Zweifel Unterstützung zuzuführen. Gegenüber den Bemühungen des Buchhändlerbörsenvereins, diesen Klagen durch Abschaffung des Kundenrabatts Abhilfe zu schaffen, wies ich auf einen andern Weg hin: statt Verteuerung der Bücher Herabsetzung des Preises und Ausdehnung des Absatzes, entsprechend dem sehr erweiterten und immer mehr sich erweiternden Kreis möglicher Käufer. Sei dann eine Umwandlung der in ihrer Art trefflichen, aber etwas schwerfälligen und eigentlich für andre Verhältnisse geschaffenen Organisation unsers Buchhandels unvermeidlich, nun, so müsse man sich sagen: der Sortimentsbuchhandel sei nicht Selbstzweck.

Dr. Ruprecht unternimmt es, die Grundlosigkeit meines Zweifels darzutun. Erstens sei die Annahme, daß sich die Bücherpreise in aufsteigender Richtung bewegten, irrtümlich; zweitens sei die vorhandene Organisation vortrefflich und unentbehrlich.

Zum ersten führt er aus: meine Ansicht, daß die Bücherpreise in den letzten Jahrzehnten gestiegen seien, sei, was die schöne Literatur anlange, unbewiesen, sie scheine eine sinkende Tendenz der Preise zu zeigen, und in Rücksicht auf die wissenschaftliche Literatur »nachweisbar unrichtig«.

Ich gestehe, daß ich durch seine Ausführungen von meinem Irrtum nicht überzeugt worden bin, füge aber gleich hinzu, daß mein Urteil nicht auf der Grundlage einer statistischen Untersuchung beruht, sondern auf allgemeinen Eindrücken und Einzelfällen. Eine Statistik der Bücherpreise hat auch Dr. Ruprecht seinem Urteil nicht zu grunde gelegt; sie könnte auch nur durch ein umständliches und mühevolleres Verfahren zu stande gebracht werden und würde auch dann kaum zu völlig einwandfreien Ergebnissen führen. Vielleicht entschließt sich der Buchhändlerbörsenverein, eine derartige Arbeit, wenigstens an unbefangenen gewählten Stichproben aus einigen Zweigen der Literatur, ausführen zu lassen. Ich würde dafür, außer Dramen und Romanen, vor allem die gangbaren Lehr- und Lesebücher

aus allen Fakultätswissenschaften, mit Einschluß der Nachschlagewerke und Ausgaben, deren Darstellungen für einen breiteren Leserkreis, etwa aus dem Gebiet der Geschichte, endlich auch eine Stichprobe wissenschaftlicher Monographien vorschlagen. Als Normaljahre möchten etwa die Jahre 1839, 1869, 1899 zu wählen sein. Der Preis müßte natürlich auf einen Bogen »Normalformat« berechnet werden, soweit das eben durchführbar wäre.

Was nun die Argumente anlangt, die Dr. Ruprecht für seine Behauptung anführt, so lasse ich die schöne Literatur, der er die »Tendenz sinkender Preise« zuschreibt, auf sich beruhen; daß jüngste Autoren, wie Frenssen, Mosegger, ihren Erfolg auch dem verhältnismäßig niedrigen Preis zu verdanken haben, nehme auch ich an; es ist eine Tatsache, die ich für die Magime: kleine Preise, großer Umsatz, verwerten würde. Was dagegen meinen »nachweislichen Irrtum«, hinsichtlich der wissenschaftlichen Literatur anlangt, so warte ich, ehe ich ihn eingestehende, den Ausfall der angeedeuteten Untersuchung ab. Den Hinweis auf die Preise englischer oder amerikanischer Übersetzungen deutscher Bücher, die regelmäßig über den deutschen Preis hinausgingen, kann ich nicht gelten lassen; abgesehen von den andern Herstellungskosten sind Übersetzungen der Natur der Sache nach weniger absatzfähig als die Originale. Und daß »unsre Großväter als Norm den Preis von 30  $\text{J}$  den Bogen hatten«, ist für mich bis auf weiteres eine unbewiesene Behauptung. Daß vor zwanzig Jahren, als Dr. Ruprecht in das Geschäft eintrat, 30  $\text{J}$  den Ausgangspunkt der Berechnung des Verlegers bildeten, ist wohl möglich; ob ebenso häufig wie gegenwärtig Übersetzungen dieses Satzes auf 40, 50, 60  $\text{J}$  stattfanden, ist mir wieder durchaus zweifelhaft. Oder vielmehr, ich bin bis auf weiteres vom Gegenteil überzeugt.

Mit einzelnen Beispielen wird nichts ausgemacht. Dagegen hat es doch vielleicht einiges Gewicht, daß Kollegen, denen ich die Frage vorlegte, sofern sie überhaupt ein Urteil abgaben, die zunehmende Steigerung der Bücherpreise im allgemeinen für zweifellos hielten, Theologen und Juristen am bestimmtesten. Mediziner hatte ich nicht Gelegenheit zu fragen; ich vermute, daß sie sich den erstern angeschlossen hätten. In der philosophischen Fakultät wird die größte Differenzierung stattfinden; sie hat einerseits, für historische und philosophische Werke, den größten, andererseits,

etwa für philologische, linguistische Untersuchungen, den engsten Leserkreis. Im ganzen, glaube ich, hat auch hier, ganz abgesehen von dem Rabatt, eine Steigerung stattgefunden, und zwar eine Steigerung, die über das Maß der Steigerung der Herstellungskosten hinausgeht. Von einem Kollegen wurde mir versichert, daß auch die antiquarischen Preise eine entschiedene Tendenz zum Steigen zeigten.

Einige Beweiskraft möchte auch den Mitteilungen zukommen, die Dr. Roquette in einer Abhandlung über »die Finanzlage der deutschen Bibliotheken« (Leipzig, 1902) macht. Er hat die Durchschnittsziffer des Ladenpreises aller buchhändlerischen Erzeugnisse für die Jahre 1869 und 1900 wie folgt ermittelt: Gesamtproduktion 1869: 11 305 Werke mit einem Gesamtladenpreis von 37 276 *M* oder 3 *M* 30 *S* Durchschnittspreis; 1900: 24 792 Werke, Gesamtladenpreis 105 170 *M* oder 4 *M* 24 *S* Durchschnittspreis. Und für 30 herausgegriffene Zeitschriften berechnet er den Ladenpreis für 1869 auf 438 *M*, für 1900 auf 1187 *M*. Er begründet darauf die unzweifelhafte Notwendigkeit einer Erhöhung des Anschaffungsfonds unserer Bibliotheken. Für uns ergibt sich aus den Ziffern eine Steigerung der Preise der Zeitschriften auf fast das Dreifache, eine Erhöhung des Durchschnittspreises der »Werke« um ungefähr ein Drittel. Ich glaube nicht, daß diese Erhöhung durch die Zunahme des durchschnittlichen Umfangs notwendig gemacht worden ist. Im Gegenteil, ich vermute eher eine Abnahme, wenigstens was die »Werke« anlangt; die Zahl der kleinen Broschüren dürfte gegen 1869 auch relativ erheblich gestiegen sein. Man vergesse auch nicht die sehr gewachsene Schulbuchliteratur\*) und die Masse der wohlfeilen Sammlungen, die seit 1870 entstanden sind. Und dazu kommt noch die sehr umfangreiche und sehr billige sozialdemokratische Massenliteratur. Die Steigerung des Durchschnittspreises wird demnach wesentlich auf Rechnung der gestiegenen Preise der »wissenschaftlichen Literatur« zu setzen sein.

---

\*) über die Schulbuchliteratur und die hier eingeschlichenen Mißstände, die schon manchem Vater Flüche abgepreßt haben, sollte einmal ein Sachkundiger eingehend handeln. Ich glaube, daß der Bücherkonsum der gelehrten und ungelehrten Jugend sich in den letzten beiden Menschenaltern auf mehr als das Vierfache gesteigert hat.

Also, ich plädiere statt des »nachweislich unrichtig«, womit Dr. Ruprecht meine Annahme zensiert hat, für ein »mutmaßlich richtig«.

Ich gehe auf den zweiten Punkt, den Sortimentbuchhandel, mit einem Wort ein. Was Dr. Ruprecht zu seinem Preise sagt, bin ich im ganzen zu unterschreiben bereit. Hätten die Bestrebungen des Börsenvereins die Erhaltung eines soliden und leistungsfähigen Sortimentbuchhandels zur sichern Wirkung, dann wäre ich der Letzte, der sich dagegen ausdrücke; die wichtige soziale Funktion eines gebildeten, bücher- und personentkundigen Buchhändlers erkenne ich durchaus an, wie ich es auch in meinem Artikel getan habe. Aber der Börsenverein hat eine Gefahr zwar nicht übersehen — er hat sie in seinen Verhandlungen wiederholt berührt —; aber er hat bisher keine Abwehr dagegen gefunden: das ist das ungesunde Wachstum der Anzahl der Sortimentbuchhandlungen. Ich habe einige Ziffern dafür gegeben; sie zeigen ungefähr alle zwanzig Jahre eine Verdopplung. Daß dies der wunde Punkt in den Bestrebungen des Börsenvereins ist, hat der Vorsteher des Leipziger Buchhändler-Vereins Hermann Credner in seinem Bericht über das Vereinsjahr 1901 auf der Hauptversammlung am 28. Januar 1902 mit aller wünschenswerten Deutlichkeit ausgesprochen. Die Klagen über nicht genügenden Verdienst würden auch nach Abschaffung des Rabatts nicht verstummen: »Im Gegensatz zu andern kaufmännischen Erwerbszweigen werden im Sortimentbuchhandel nicht die kleinern Geschäfte von den großen aufgesogen, sondern die vielen kleinen Geschäfte entziehen den mühsam in langer Zeit aufgebauten großen Geschäften die Lebenskraft.« »Eins der schlimmsten Übel ist die übergroße Konkurrenz der Sortimentbuchhändler untereinander. Die Verleger werden sich ernstlich fragen müssen, ob durch eine derartige Überzahl ihr Interesse wirklich gefördert wird, ob nicht die Zuerkennung der Eigenschaft als Buchhändler mit dem Anspruch auf den üblichen Buchhändlerabbat einer Einschränkung bedarf.«

Das ist der Punkt, auf den es ankommt. Dr. Ruprecht ist nicht näher darauf eingegangen, ich weiß nicht, ob deshalb nicht, weil er den angedeuteten Weg zur Heilung des Übels nicht für gangbar hält. Ich will gestehen, daß ich es für sehr zweifelhaft halte, ob der Börsenverein imstande sein wird, eine derartige Schließung des Buchhändlergewerbes durchzuführen; es würden Schwierigkeiten mannigfachster Art,

innere und äußere, hervortreten. Ist aber dies nicht erreichbar, dann sind meines Erachtens alle Bestrebungen zur Steigerung des Einkommens der Sortimentler durch Steigerung der Bücherpreise (oder Abschaffung des Kundenrabatts) vergleichbar dem Auffüllen eines Fasses, das ein Loch hat. Dann wird, um dem Bericht Herrn Credners nochmals ein Wort zu entnehmen, die »Notwendigkeit eines schöpferischen Vorgehens an Stelle von den augenblicklichen Notstand ins Auge fassenden Versuchen den gegenwärtigen Verhältnissen nicht mehr völlig gewachsene Einrichtungen aufrecht zu erhalten, immer brennender.« —

Die Unzulänglichkeit der bisher gesuchten Abhilfe auch weiteren Kreisen zum Bewußtsein zu bringen, war die nächste Absicht meines Artikels. Das Bücher kaufende Publikum kann auch seinerseits dazu beitragen, dem Buchhandel zur Klarheit darüber zu helfen, daß auf diesem Wege, dem Wege der beständigen Verteuerung der Bücher und der gleichzeitigen raschen Vermehrung der »Bücherhandlungen«, ein erträglicher Zustand nicht zu erreichen ist, daß vielmehr die Lage immer kritischer werden muß: steigende Preise und abnehmender Absatz, das führt schließlich zum Ruin des Buchhandels und zur Aushungerung des Publikums.

Dann hatte ich auch die Absicht, die Aufmerksamkeit der Autoren, vor allem der wissenschaftlichen Schriftsteller, auf diese Dinge zu lenken. Sie sind stark daran interessiert, als Konsumenten, dann aber vor allem als Produzenten: ihr ideelles Interesse, Lesern und Studierenden zugänglich zu bleiben und in die Hände zu kommen, fordert mäßige Preise. Sie haben auch Gelegenheit, an einem entscheidenden Punkt einzuwirken, nämlich bei dem Abschluß des Verlagsvertrags. Vor allem sollten sie nicht, wie es Regel ist, die Feststellung des Ladenpreises einseitig der Verlagsbuchhandlung überlassen, der Täuschung sich hingebend, daß an diesem Punkt die Interessen beider Teile die gleichen seien; sie sind es keineswegs. Vielleicht kommt es in nicht zu ferner Zeit doch einmal zu einem Zusammenschluß der Autoren, der dem geschlossenen Verband der Buchhändler gegenüber die Interessen der Verfasser und der Käufer der Bücher in gesammelter und wirksamer Form zur Geltung bringt. Schon eine belehrende Aufklärung über diese Interessen bei den meist nicht allzu sachkundigen Schriftstellern, vor allem den jüngeren, wäre ein nicht zu unterschätzender Gewinn. Sie könnte die ganz



praktische Form von Formularen zu Verlagsverträgen in mannigfacher Gestalt haben mit sich anschließender Belehrung über alle Verhältnisse, die bei der Ausfüllung des Formulars in Betracht kommen; vielleicht würde dadurch nicht minder unverständigen Erwartungen und Forderungen oder auch Retriminationen, als gleichgültigem Gebenlassen vorgebeugt. Auch ein Zusammenwirken mit dem Verleger-Verband wäre nicht ausgeschlossen, oder vielmehr, es müßte das Ziel der Bestrebungen sein, zu Aufstellungen zu gelangen, in denen die Interessen beider Teile ihre Ausgleichung fänden. Nach meiner Überzeugung, ich wiederhole es, würde eine solche Ausgleichung am leichtesten auf dem Wege erreicht, daß eine bisher weniger übliche Form des Vertrags sich mehr und mehr einbürgerte: Teilung des Risikos und des Gewinns zwischen Autor und Verleger durch Festsetzung der Quote, womit beide beteiligt sind. Bei dieser Form dürften die Interessen des Autors und Verlegers an Preisstellung und Absatz sich am meisten nähern. Wenn dabei das Verlagsgeschäft etwas von dem Charakter des Lottospiels, das es wohl da und dort hat, verlöre, so wäre das ebenso wenig ein Nachteil, wie daß den Autoren dadurch eingeschärft würde, keine unnötigen Bücher zu veröffentlichen, für die sich weder Leser noch Käufer finden. Würden der formlosen, schwerfälligen, ungefügigen, breiten, ohne Noth in die Längen gedehnten oder überhaupt inhaltlosen und überflüssigen Bücher in Deutschland etwas weniger, so würde alle Welt das als eine Erleichterung empfinden.

---

## **Noch einmal Buchhandel und Bücherpreise.**

Von Dr. Wilhelm Ruprecht.

(Abgedruckt aus der Nationalzeitung [Berlin] Nr. 402\*) vom  
21. Juli 1903.)

(Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel Nr. 168 vom  
23. Juli 1903.)

Die Erwiderung Professor Paulsens in der Nationalzeitung Nr. 370 (abgedruckt im Börsenblatt Nr. 153 vom 6. Juli 1903) gibt mir willkommenen Anlaß, mich noch über einige Punkte zu äußern, die ich in dem Streben, die Geduld der Leser einer politischen Zeitung nicht zu ermüden, nur gestreift hatte. Leider kämpft der gelehrte Verfasser in dem ersten größern Teil seiner Erwiderung gegen einen Satz, den ich gar nicht geschrieben habe, und ich muß bekennen, daß ich mich vollständig unschuldig an seinem Mißverständnis fühle, da Kollegen des Verfassers, nicht etwa nur meine Berufsgenossen, mich ohne weiteres richtig verstanden haben. Der Satz: »Zum ersten führt er (Ruprecht) aus: meine Ansicht, daß die Bücherpreise in den letzten

---

\*) Die Redaktion der National-Ztg., die mit diesem Aufsatz die Debatte in ihren Spalten »fürs erste geschlossen« hat, gibt in derselben Nummer noch einem von Professor Paulsen eingesandten kurzen Auszug aus einer künftig erscheinenden umfangreichen Schrift Professor Büchers Raum. Auf diese Ausführungen kann erst eingegangen werden, wenn die Bücher'sche Schrift im Zusammenhange vorliegt und sich Zeit zu einer eingehenden Würdigung findet, die sich dem Unterzeichneten schwerlich vor Ende September bieten wird.  
W. Ruprecht.

Jahrzehnten gestiegen seien, sei, was die schöne Literatur anlange, unbewiesen, sie scheine eine sinkende Tendenz der Preise zu zeigen, und in Rücksicht auf die wissenschaftliche Literatur ‚nachweisbar unrichtig‘ — gibt meine Ausführungen in unzutreffender Weise wieder. Ich hatte gesagt: Professor Paulsen spricht von ‚dem‹ verhältnismäßig hohen Preise der Bücher in Deutschland. Dieses allgemeine Urteil sei nicht erwiesen, sicher sei wohl nur, daß der deutsche Roman teurer sei als der französische. Aber auch da sei eine Tendenz sinkender Preise, was ich außer durch Beispiele auch durch ein allgemeines Zitat aus einer statistischen Arbeit Kellens anmerkungsweise belegte. Nachweisbar unrichtig sei, daß die wissenschaftliche Literatur in Deutschland teurer sei als im Ausland. Von einer Vergleichung der Preise deutscher wissenschaftlicher Bücher einst und jetzt ist überhaupt in meinem Artikel nicht die Rede gewesen.

Zunächst nun noch etwas zu meiner Behauptung bezüglich der Preise wissenschaftlicher Literatur in Deutschland und dem Auslande. Professor Paulsen will meinen Hinweis, daß englische oder amerikanische Übersetzungen deutscher Bücher erfahrungsgemäß durchweg bis zu hundert Prozent teurer seien als die Originale in Deutschland, nicht als beweisend gelten lassen, und sucht ihn mit dem Satz zu entkräften: ‚abgesehen von den andern Herstellungskosten sind Übersetzungen der Natur der Sache nach weniger absatzfähig als die Originale.‘ Ich habe darauf Stichproben auf die Preise einer Anzahl ins Deutsche überetzter Werke gemacht, die ich hier folgen lasse (1 sh = 1 *ℳ* 2 *ö*):

Drummont, *Ideal Life*. 6 sh. — deutsche Übersetzung 4 *ℳ* 50 *ö*.

Farrington, *Clinical Materia medica*. 30 sh. — deutsche Übersetzung 12 *ℳ*.

Forsyth, *Treatise on differential Equations*. 14 sh. — deutsch 14 *ℳ*.

Gamgee, *Physiological Chemistry: Digestion*. 18 sh. — deutsch 16 *ℳ*.

Hill, *On Liberty* Joh. 6 d. — deutsch geb. 80 *ö*.

Huddilston, *Greek Tragedy*. 6 sh. — deutsch geb. 5 *ℳ*.

Lindsay, *Latin Language*. 21 sh. — deutsch geb. 16 *ℳ*.

Locke, *Essay conc. human Understanding*. 32 sh. deutsch geb. 3 *ℳ*.

Roscoe, *Primer of Chemistry*. 1 sh. — deutsch 80 *ö*.

- Spencer, Principles of Biology. 36 sh. — deutsch geb.  
27 *M.*  
— Principles of Psychology. 36 sh. — deutsch geb.  
30 *M.*  
— Principles of Ethics. 27 sh. 6 d. — deutsch geb.  
24 *M.*  
Thomson, Mathematical Theory of Electricity and Magnetism.  
10 sh. — deutsch 8 *M.*

Bei diesen unparteiisch herausgegriffenen, leicht zu vermehrenden Werken zeigt sich, daß man in Deutschland, obwohl »Übersetzungen naturgemäß weniger absatzfähig sind als Originale«, doch die Preise der Übersetzungen erheblich niedriger anzusetzen pflegt als der Engländer die Preise der Originale. Lassen wir aber die Übersetzungen und nehmen wir einige große Beispiele vergleichbarer Original = Werke heraus. Eine angesehenere deutsche Firma hat, wie sie mir angefaßt dieser Erörterungen als Schulbeispiel mitteilt, einen großen Atlas der Hautkrankheiten der enormen Herstellungskosten wegen mit einer englischen Firma zusammen unternommen. Jede der Firmen hat dieselbe Auflage gedruckt, die englische Ausgabe kostet 50, die deutsche 27 *M.* Die großen Reise- werke, die gleichzeitig in englischen und deutschen Ausgaben unter Zusammenwirken der betreffenden Verleger erschienen sind, haben gebunden folgende Preise:

- Landor, Auf verbotenen Wegen. 10 *M.* — englisch 32 sh.  
Nansen, In Nacht und Eis. 20 *M.* — englisch 42 sh.  
Stanley, Wie ich Livingstone fand. 13 *M.* — englisch 21 sh.  
— Durch den dunklen Weltteil. 2 Bände. 22 *M.* —  
englisch 42 sh.  
— Der Kongo und die Gründung des Kongo = Staates.  
16 *M.* — englisch 42 sh.  
— Im dunkelsten Afrika. 22 *M.* — englisch 42 sh.

Ich habe mich bemüht, Beispiele herauszugreifen, bei denen die annähernde Gleichheit der Produktionskosten die Vergleichung gestattet und bei denen anzunehmen ist, daß die betreffenden Werke im großen englisch sprechenden Aus- land mindestens dieselbe, wahrscheinlich aber eine vielfache Verbreitungsmöglichkeit haben. Gern hätte ich einer An- regung zufolge noch die Preise wissenschaftlicher Zeitschriften verglichen. Dem stellt sich aber außer anderm der Umstand

entgegen, daß im Ausland die Herstellung wissenschaftlicher Zeitschriften vielfach durch Gesellschaften und Körperschaften in sehr erheblichem Maße materiell unterstützt wird. Sollte Deutschland, was ich bis zum Beweis des Gegenteils nicht annehme, auf diesem Gebiet wirklich hier und da teurer sein, so darf man außerdem nicht vergessen, wie bei uns eine Fachzeitschrift die andre jagt.

Nun zu dem Satz, den mir Professor Paulsen irrtümlich in den Mund gelegt hat: es sei nachweisbar unrichtig, daß die Preise der wissenschaftlichen Literatur Deutschlands in den letzten Jahrzehnten gestiegen seien. Diesen Satz gebe ich in seiner Allgemeinheit vollständig preis; hätte ich ihn geschrieben, so müßte man mit Recht den Kopf darüber schütteln. Denn wie kann ich der von dem geehrten Verfasser als allein beweisend angesehenen Vergleichung der Bücherpreise wissenschaftlicher Literatur etwa von 1839, 1869, 1899 einen beweisenden Wert beilegen, wenn ich gerade betont habe, daß der heutige Verlagsbuchhandel, einem Rat Professor Paulsens vorgreifend, seit Jahren die Preise in ganz anderer Weise als früher differenziert, und wenn ich als Fachmann weiß, daß ein Bogen »Normalformat« je nach Schwierigkeit und Engigkeit des Satzes, der Höhe der Auflage, des Honorars und des Setzerlohns usw. 1 Pfennig oder 50 Pfennig und mehr kosten kann.

Aber ich will der Erörterung dieses Satzes, obwohl ich sein Vater nicht bin, nicht aus dem Weg gehen. Ich halte mich nicht dabei auf, daß der Jurist, der Philologe, der Theologe in Gestalt von Textausgaben und ähnlichem Handwerkzeug heute so billige Preise genießt, wie man sie vor Jahrzehnten nicht gekannt hat, dagegen gebe ich glatt zu, daß die Preise vieler, nicht aller Handbücher und noch mehr vieler Monographien und Zeitschriften heute erheblich höher sind als vor Jahrzehnten. Ist daran wohl nur der Verleger oder gar der Sortimentler schuld? Will etwa der deutsche Verleger, wie es nach Professor Paulsen den Anschein hat, durchaus lieber kleine Auflagen teuer als große billig verkaufen?

Ich bin erstaunt, daß der Herr Verfasser bei seiner Klage über das »Fortschreiten der Büchervertierung« nur ganz en passant der enormen Steigerung der Herstellungskosten gedenkt, die doch niemandem entgehen kann, der irgendwie mit diesen Dingen zu tun hat. Nur drei Posten sind für

die Bücherproduktion im Laufe der Jahre günstiger geworden: Papier, Illustration, Einband, soweit er in Massen hergestellt werden kann. Jedoch sind die Ansprüche des Publikums hinsichtlich dieser Dinge berechtigter Weise so gewachsen, daß auch hier eine Ersparnis vielfach garnicht eintritt. Dagegen sind, von andern ganz abgesehen, die Hauptposten: Setzer- und Druckerlöhne und Honorare, ganz gewaltig gestiegen, der Ethiker Paulsen wird aber sicher nicht wünschen, daß der Verleger diese Posten zu Gunsten des Publikums drücken soll, während die Lebenshaltung der Arbeiter wie der Höhergebildeten entsprechend teurer geworden ist.

Vor zwanzig Jahren wurde der erste gemeinschaftliche Tarif zwischen Druckern und Setzern vereinbart. In dieser Zeit ist das »Minimum« der Löhne um 15 Prozent gestiegen, dazu kommen aber noch die Lokalzuschläge, sowie die extra-hohen Zuschläge für komplizierte Satzarbeiten, so daß die durchschnittliche Verteuerung des Drucks, wobei wir die gleichzeitige Verkürzung der Arbeitszeit ganz aus dem Spiele lassen wollen, mindestens 25 Prozent allein für die letzten zwanzig Jahre beträgt. Für komplizierten Druck, wie er sich bei wissenschaftlichen Werken viel findet, wäre dieser Satz von 25 Prozent wesentlich zu knapp gerechnet, wie jeder Sachverständige zugeben muß. Dafür, daß seit 20 Jahren die Verfasserhonorare im Durchschnitt mindestens ebenso gestiegen sind, brauche ich einem Gelehrten gegenüber, der seit Jahrzehnten Schriftsteller ist und mit Schriftstellern verkehrt, wohl kein Wort zu verlieren, wobei ich, wohlgemerkt, nicht verlange, daß er einen Dithyrambus über die heute gezahlten Honorare anstimme oder auch nur sie von seinem Standpunkt aus in allen Fällen oder auch nur im Durchschnitt als normal erkläre. Ausdrücklich spreche ich nur von einer Erhöhung des Durchschnittshonorars. Denn der Schriftsetzer verlangt und erhält vom Verleger denselben Lohn, mag der Verleger auch sicher voraussehen, daß das von ihm gesetzte Werk ein Verlustgeschäft ist, während für die Honorierung des Gelehrten und Schriftstellers die Absatzfähigkeit seiner Werke, bezw. deren Schätzung durch den Verleger den Maßstab bildet.

Selbstverständlich muß die Steigerung der Satzkosten namentlich da am stärksten für die Preisbemessung ins Gewicht fallen, wo sich, wie bei wissenschaftlichen Monographien, diese Kosten naturgemäß auf eine kleine Anzahl von Exem-

plaren verteilen, und deshalb ist es nicht erstaunlich, daß die Verleger gerade solche Bücher heute oft wesentlich teurer ansetzen müssen als früher. Bei der schönen und überhaupt der populäreren Literatur ist das Absatzgebiet ungemein dehnbar; auch fallen bei ihr sowohl der größern Auflagen wie des einfachern Satzes wegen die Satzpreissteigerungen weniger ins Gewicht. Bei wissenschaftlichen Untersuchungen ist das Gebiet mehr oder weniger begrenzt, bei wissenschaftlichen Handbüchern kann es in manchen Fällen sich lohnen, trotz stark gestiegener Herstellungskosten, die Preise nicht oder nur wenig zu steigern; aber die Grenzen sind auch da deutlich erkennbar, und was im Einzelfall sich bewähren mag, gilt nicht mehr, sobald es die Regel wird. Z. B.: Wenn sämtliche Verleger gangbarer Lehrbücher der Zoologie plötzlich die Preise dieser um die Hälfte oder ein Drittel ermäßigten, was übrigens im allgemeinen nur bei entgegenkommendem Verhalten der Honorarberechtigten möglich sein würde, so würde gewiß eine Anzahl Exemplare dieser Lehrbücher mehr gekauft werden, aber zweifellos nicht so viel mehr, daß die Mehrheit der Verleger vor schweren Verlusten bewahrt bliebe. Denn es gibt eine feste und ziemlich enge Maximalgrenze für die Interessenten eines Lehrbuchs der Zoologie, während diese Grenze bei populärer Literatur ungeheuren Schwankungen unterliegt. Hinsichtlich der wissenschaftlichen Zeitschriften, über deren Preise besonders viel geklagt wird, vergegenwärtige man sich, wie auf der einen Seite für diese die Produktionskosten absolut (Sezerlöhne zc.) und relativ (höhere Ansprüche bezüglich der Abbildungen, mannigfaltigerer Typen zc.) gestiegen sind, und wie auf der andern Seite die in Deutschland besonders große Vermehrung der Zeitschriften das Absatzgebiet vermindert. Es ist eine wohl auch in Gelehrtenkreisen nicht ganz unbekannte Tatsache, daß eine sehr große Anzahl von Zeitschriften nur mit Opfern der Verleger gehalten wird, und daß auf keinem Gebiet die regelmäßigen Lohnsteigerungen der Sezer weniger abwälzbar sind als auf dem der Zeitschriften, deren Preise nicht leicht geändert werden können.

Professor Paulsen beruft sich für die Steigerung der Bücherpreise auf die bekannten Zahlen von Roquette. Diesen erkenne ich ihren beweisenden Wert für die Notwendigkeit der Steigerung der Bibliotheken-Stats zu, für unsre Streitfrage beweisen sie wenig oder nichts. Was bedeutet das:

die Preise von dreißig herausgegriffenen Zeitschriften sind seit 1869 auf das Dreifache gestiegen, wenn ich nicht vergleiche, was leisteten diese Blätter damals und was leisten sie jetzt? Ferner: Der Durchschnittspreis der einzelnen Werke soll nach derselben Quelle um ein Drittel höher sein, und Paulsen glaubt, daß diese Steigerung nicht einer durchschnittlichen Umfangssteigerung entspreche, da seit 1870 die Zahl der wohlfeilen Sammlungen und der sozialdemokratischen Broschüren wohl auch relativ gestiegen sei. Demgegenüber mache ich darauf aufmerksam, daß vor 1870 die Zahl der großen kostspieligen Tafelwerke, Prachtausgaben zc. schon der geringern Wohlhabenheit wegen weit geringer war, und daß bei der heute größern Verbreitung der Zeitschriften weniger ihre Zahl als diese, multipliziert mit der Höhe ihrer Auflagen, ins Gewicht fällt. Aber ich will die Kritik schweigen lassen und die Preissteigerung um ein Drittel als richtig annehmen, sie bleibt doch hinter der Steigerung der Herstellungskosten in diesem Zeitraum von dreißig Jahren weit zurück. Denn meine früheren Berechnungen bezogen sich nur auf die jüngsten zwanzig Jahre; jene Jahre nach dem Kriege brachten aber eben solche Aufschläge, die nur zum kleinen Teil in der Zeit des Krachs wieder wichen.

Ich fasse meine Ansicht — ein zwingender Beweis würde sich, wenn überhaupt, nur durch sehr komplizierte Untersuchungen führen lassen — dahin zusammen: Die absolute Preissteigerung vieler, namentlich wissenschaftlicher Werke ist Tatsache, durchschnittlich ist sie aber geringer als die Steigerung der Herstellungskosten. Bei einem Teile seiner Verlagswerke ist der Verleger vermöge größerer Differenzierung der Preise imstande, die Mehrkosten auf das Publikum abzuwälzen, bei andern, nicht nur bei Schulbüchern, war er genötigt, dem Sortimenten den Verdienst zu kürzen, und bei einem sehr großen Teil ist der Unternehmergewinn stark zurückgegangen. Daß der Unternehmergewinn durchschnittlich und verhältnismäßig geringer geworden ist, wird wohl fast jeder Verleger durch seine Bilanzen belegen können. Zur Klage darf das keinen Anlaß geben, denn diese Entwicklung vollzieht sich auf den meisten Gebieten: Wachsender Umsatz bei kleinerem Nutzen.

Diese drei Dinge: größere Differenzierung der Preise, Verringerung des Zwischenhändlergewinns (ob durch Verkürzung des Verlegerabatts oder durch einen Rabatt an das Publikum,



ist hinsichtlich der Wirkung gleich) und geringerer Nutzen bei größerem Umsatz waren Forderungen Paulsens. Ich glaube, wir sind im Buchhandel nicht ganz so rückständig, wie manche unserer Freunde anzunehmen geneigt sind. Was Paulsen in so vortrefflicher, feinsinniger Weise über die psychologischen Momente, die zum Kauf bei billigen Preisen führen, sagt, werden wir alle unterschreiben, aber unsere Erfahrungen und mit manchem Lehrgeld erworbenen Kenntnisse verbieten uns, diese Sache nur von einer Seite zu betrachten.\*)

Zu dem, was Professor Paulsen über den Verlagsvertrag sagt, nur einige wenige Anmerkungen und Fragezeichen. Ich bespreche als Verleger den festzusetzenden Preis der Bücher sehr gern mit dem Verfasser, habe aber bisher nicht oft einen Autor gefunden, der hinsichtlich seines Buches sich nicht übertriebenen Absaherwartungen hingeeben hätte. Der Verfasser kann naturgemäß für die Festsetzung der Bücherpreise im allgemeinen nicht die maßgebende Instanz sein. Von dem vielermähnten Versuche Professor S. Delbrücks, den Preis eines Buchs nach seiner Schätzung festzusetzen, hat nichts weiter verlautet. Das Ergebnis hat wohl nicht den Erwartungen entsprochen, sonst hätte man davon gehört. Professor Paulsen wünscht ferner, daß mehr Verträge statt mit festen Honorarfätzen mit der Abmachung einer Teilung von Gewinn und Verlust abgeschlossen würden. Ich stelle die Erwägung anheim, ob anzunehmen ist, daß dieses Verhältnis, bei dem für den Verfasser sehr viel von der Höhe des Ladenpreises abhängt, die so warm befürwortete Ermäßigung der Bücherpreise in nähere Aussicht bringen würde! Weiterhin ist in der Regel bei wissenschaftlichen Werken der Mehrzahl der Verfasser nicht mit der unsicheren Aussicht gedient, daß sie eventuell einmal nach langen Jahren die materiellen Früchte ihrer Arbeit ernten, und die Teilnahme am Risiko wäre doch eine fatale, für den Verleger noch dazu oft ganz wertlose Zugabe. Das schwerstwiegende Bedenken liegt aber wohl darin, daß ein solches Vertragsverhältnis leicht durch Streitigkeiten getrübt wird, da die Berechnung des Reingewinns des einzelnen Buchs im Gegen-

\*) Eine lesenswerte Bestätigung meiner Ansicht brachte dieser Tage ein Aufsatz von nicht-buchhändlerischer Seite: Bücher kaufen? Von Dr. Th. Zell (Tägl. Rundschau Nr. 158).

saß zur Berechnung des Reingewinns eines ganzen Verlags eine recht schwierige Sache ist und über die Höhe des Anteils an den allgemeinen Geschäftskosten z. B. sehr verschiedene Urteile möglich sind. Ich weiß wohl, daß derartige Verträge im Ausland, wo man in vielen Dingen schematischer als bei uns zu rechnen pflegt, üblich sind, habe aber auch von angesehenen deutschen Autoren, die an solchen Verträgen beteiligt waren, Ausdrücke lebhafter Enttäuschung über das Ergebnis gehört, das ihnen die Abrechnung bereitet habe. Grundsätzlich noch eins: Paulsen wünscht, daß sich Teilung des Risikos und des Gewinns zwischen Autor und Verleger mehr und mehr einbürgern möge. Das scheint mir auf einer unklaren Vorstellung von der volkswirtschaftlichen Funktion des Verlegers zu beruhen, die gerade darin besteht, daß er neben sachkundigem Vertriebe die Aufgabe hat, dem Verfasser das Risiko abzunehmen und ihn, sofern seine Arbeit überhaupt mit materiellem Nutzen veröffentlicht werden kann, durch die Honorierung instand zu setzen, Früchte sofort zu ernten, die nach dem Verlauf des Bücherabsatzes oft erst im Laufe von Jahren reif werden. Die Risikoprämie, die der Verleger nach dem Satz ›habent sua fata libelli‹ beanspruchen muß, würde auch bei einem genossenschaftlichen Zusammenschluß von Autoren, der eigentlich der folgerichtige Abschluß des Paulsenschen Gedankens wäre, nicht erspart werden. Ich weiß nicht, ob ich als Autor an diesem ›Lottospiel‹ teilnehmen würde; aber das weiß ich, daß ich als Verleger der Konkurrenz solcher Genossenschaft sehr gelassen entgegenstehe.

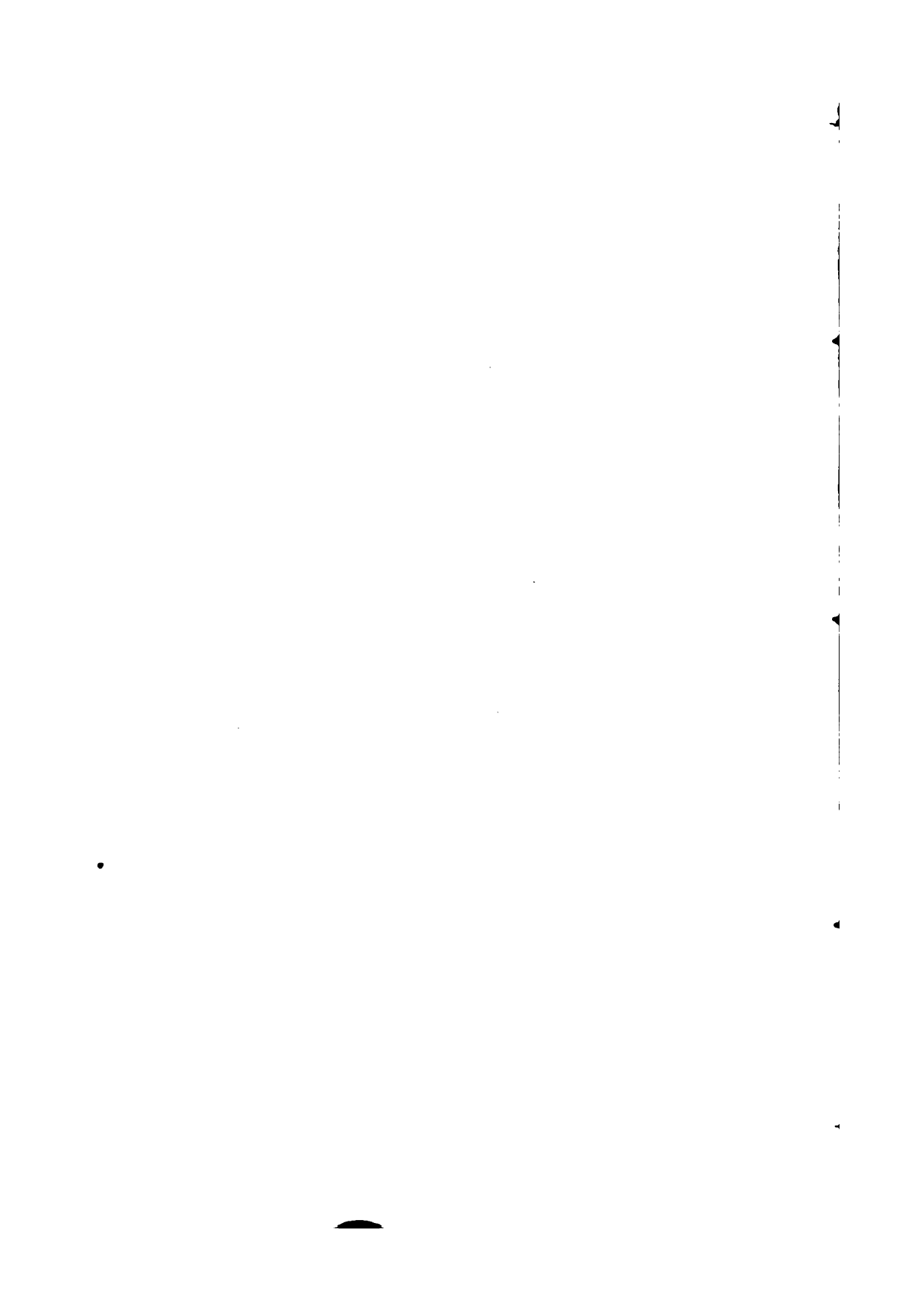
Dem, was ich für den deutschen Sortimentbuchhandel gesagt habe, stimmt Professor Paulsen zu meiner Befriedigung zu, nicht aber der Politik des Börsenvereins. Er meint, nicht Beschränkung des Kundenrabatts werde den Sortimenterstand erhalten und heben, sondern Beschränkung der Zahl der Sortimenter. Er beruft sich dabei auf das Zeugnis meines angesehenen Berufsgenossen Credner. Da Professor Paulsen ausdrücklich Herrn Hofrat Credner als Vorsteher des Börsenvereins einführt, berichtige ich zunächst nebenbei, daß Credner nicht dieses Amt bekleidete, sondern Vorsitzender des Vereins der Buchhändler zu Leipzig war, während der Börsenverein ganz Deutschland, Osterreich-Ungarn und die Schweiz umfaßt und auch die angesehensten deutschen Firmen des übrigen Auslands zu seinen Mitgliedern zählt. Ohne die Ausführungen Credners, der

übrigens durch seine Tätigkeit an der Spitze des Leipziger Vereins sich gerade um die Durchführung der auf die Erhaltung des Ladenpreises gerichteten Bestrebungen des Börsenvereins sehr verdient gemacht hat, mir in jedem Worte zu eigen zu machen, betone ich wiederholt, daß ich es aufs freudigste begrüßen würde, wenn es den Verlegern gelänge, die Zunahme der »Bücherhändler« einzuschränken. Ein dauernder Erfolg in dieser Richtung wäre um so erfreulicher, als diese Leute, denen es völlig einerlei ist, was sie verkaufen, die Hauptstützen für diejenigen Verleger sind, die mit oder ohne Mäntelchen auf die gemeinen Triebe bei hoch und niedrig spekulieren und deren schamlose Produktion gegenwärtig in widerwärtigster Weise sich in den buchhändlerischen Blättern breit macht, — eine große Versuchung für den ehrlichen Sortimenter, dem das Durchkommen schwer wird, seinen Umsatz mühelos zu steigern. Unmöglich ist ein wesentlicher Fortschritt in dieser Richtung der Beschränkung der Bücherhändler nicht, wenn unsere großen Verlagshäuser ihn energisch anstreben, und fast jeder Jahresbericht der Sortimentervereine bohrt in dieser Richtung. Aber schwierig und langwierig wird dieser Kampf sein. Hätte aber der Vorstand des Börsenvereins warten wollen, bis dieses »schöpferische Vorgehen« zu dem erwünschten, aber wie ich mit Paulsen betone, nur sehr langsam und schwer zu erreichenden Ziele geführt haben würde, so wäre inzwischen der immer noch leistungsfähige und stattliche Bau des deutschen Sortiments zu einem Trümmerhaufen geworden.

Es ergibt ein Zerrbild des deutschen Buchhandels, wenn man ihn darstellt, als sei er auf dem Wege, in »steigenden Preisen und abnehmendem Absatz« seine Rettung zu suchen. Wie sollten wohl die deutschen Verleger dazu kommen, die Sortimenter in ihren Bestrebungen, sich gegen Unterbietung zu schützen, zu unterstützen, wenn sie sich nicht bewußt wären, daß die Durchschnittsrabatte, die sie heute den Sortimentern gewähren können, gegen früher um 7—10 Prozent gesunken sind, und daß angesichts der steigenden Unterhaltungskosten der angestrengteste Fleiß dazu gehört, einem Sortiment die Ausdehnung zu geben und zu erhalten, die der Familie eines gebildeten Mannes den Lebensunterhalt gewährt und ihm Lust machen kann, seine Kinder wieder demselben Berufe zuzuführen. Es ist angesichts dessen einfach

eine Ehrenpflicht der deutschen Verleger, dafür zu sorgen, daß der vom Publikum abhängige Sortimentler nicht um den Lohn seiner Berufsarbeit kommt. Denn die 3—5% Rabatt, die dem Publikum neuerdings vorenthalten werden, stellen einen sehr großen Teil, nach manchen sorgfältigen Berechnungen an 50% des Durchschnittsreingewinns dar, den der Sortimentler überhaupt haben kann. Und wenn Professor Paulsen im allgemeinen mein Lob des Sortiments anerkennt, so muß ich annehmen, daß er auch dem sich nicht verschließt, was ich über die volkswirtschaftlich-produktive Arbeit des deutschen Sortiments gesagt habe. Die Bewegung auf Abschaffung oder Beschränkung des Kundenrabatts, wie sie in Deutschland gestaltet ist, einer Verteuerung der Bücher gleichzusetzen, kann bei genauerem Eindringen in die buchhändlerischen Verhältnisse nicht aufrecht erhalten werden. Sie ist ethisch genau so berechtigt wie das Ringen anderer Arbeiter um ihre Lebenshaltung. Der Buchhandel braucht die öffentliche Erörterung dieser Frage nicht zu scheuen, und man wird, denke ich, in weiten Kreisen erkennen, daß wir nicht »eine schwerfällige und für andre Verhältnisse geschaffne Organisation« ängstlich zu stützen bemüht sind, sondern über diese Dinge nachdenken und, was wir von unsern Vätern ererbt haben, mit zielbewußter Kraft zu erwerben streben, mag im einzelnen auch noch soviel menschliche Schwachheit und Verkehrtheit unterlaufen oder Dritten unterzulaufen scheinen.

---



# Theorie und Praxis

Antwort

auf Dr. Karl Bücher's Denkschrift

„Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“

bearbeitet vom

Vorstande des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine  
im deutschen Buchhandel

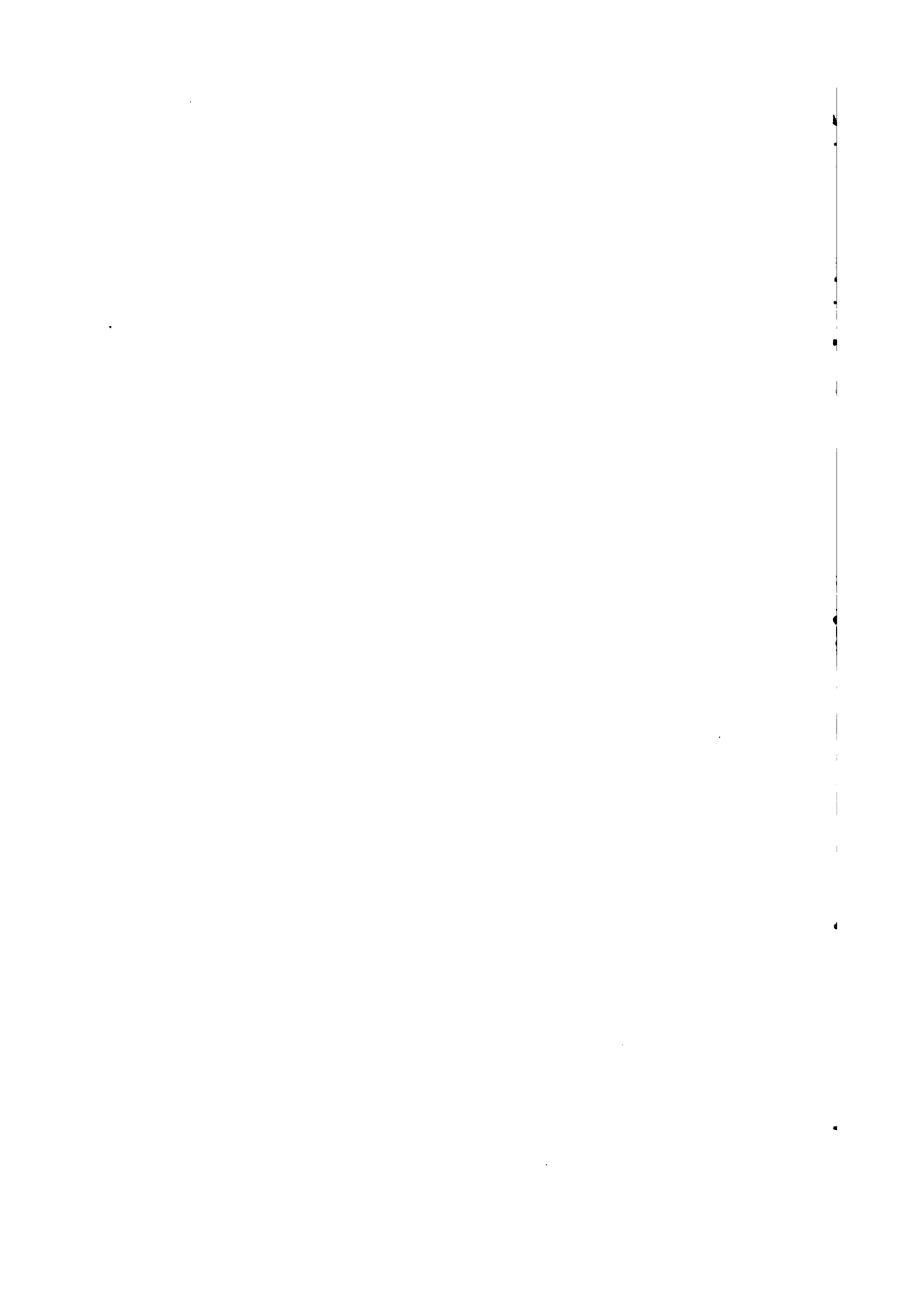
**Wort:**

„Ich bin sehr ein Liebhaber des  
Zornes und Hasses, wenn sie aus dem  
Gefühl für Recht und Wahrheit ent-  
springen . . . . .“

Ernst Moriz Arndt in den Schriften  
an seine lieben Deutschen.

Hamburg 1903

In Kommission bei S. Stadmann in Leipzig.



## Vorwort.

Bei Abfassung dieser „Antwort“ haben wir, mit Ausnahme des zweiten Abschnittes im Schlußwort, nur den Inhalt der 1. Auflage von Büchers Denkschrift „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“ zu Grunde gelegt, und beziehen sich die Citate nebst Seitenzahlen nur auf diese. Wir waren bestrebt durch eine oftmals ausführliche Wiedergabe der ausgezogenen Stellen unsern Lesern ein möglichst deutliches Bild vor Augen zu führen. Außerdem haben wir noch manches aus Zeitungen und Büchern zitiert, das uns zur Gewinnung eines Gesamtbildes wichtig erschien.

Während des Druckes dieser Arbeit ist noch zur Veröffentlichung gekommen:

1. Die „Erklärung“ des Akademischen Schutzvereins, als Antwort auf die „Bekanntmachung“ des Börsenvereins-Vorstandes.
2. Die 2. stark vermehrte und verbesserte Auflage der Bücherischen Schrift.
3. Die Denkschrift der deutschen Verlegerkammer: „Wissenschaft und Buchhandel“, unter Mitwirkung von Dr. G. Fischer-Jena, bearbeitet von Dr. Karl Trübner-Strasbourg.

Wir haben zur Ergänzung unserer Ausführungen die ersten beiden Publikationen im Schlußwort noch einer kurzen Betrachtung unterzogen, während wir die



## II

„Denkschrift der Verlegerkammer“ selbstverständlich aus-  
scheiden. Es möge uns nur gestattet sein, unserer auf-  
richtigen Freude Ausdruck zu geben, daß von seiten  
des maßgebenden deutschen Verlagsbuchhandels die  
Angriffe Büchers gegen den gesamten deutschen Buch-  
handel in klarer, ruhiger und überzeugender Weise  
entkräftet worden sind. Die Denkschrift der Verleger-  
kammer wird sicher auch in weiteren Kreisen, nament-  
lich bei den Autoren, zur Klärung der Sachlage bei-  
tragen. Das Gleiche dürfte auch die auf sachlichen  
Untergrund gestellte verdienstvolle Arbeit unsers Kollegen  
H. S. Prager-Berlin hervorrufen.

Unsere Arbeit stützt sich zum Teil auf das uns  
aus dem Kreise von Berufsgenossen, Verlegern und  
Sortimentern, zur Verfügung gestellte Material. Wir  
übernehmen hierfür, sowie für alles Weitere, was wir  
auf Grund unserer langjährigen praktischen Erfahrungen  
dazugegeben haben, selbstverständlich jede Verant-  
wortung. Als berufene Vertrauensmänner des  
deutschen Buchhandels wollten wir nicht abseits stehen  
in einem Kampfe, der von einem Unberufenen ohne  
jegliche Sachkenntnis gegen uns entfesselt ist, und der,  
ohne Rücksicht auf bereits gelieferte Gegenbeweise, mit  
allen Mitteln unberhüllter Feindseligkeit fortgeführt wird.

Hamburg, im Oktober 1903.

**Der Vorstand des Verbandes der Kreis- und  
Ortsvereine im deutschen Buchhandel.**

Hermann Seippel. Justus Bape.

Otto Meißner.

## Einleitung.

---

Das im Auftrage des Akademischen Schützvereins veröffentlichte Buch des Leipziger Professors Dr. Karl Bücher: Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft enthält von der ersten bis zur letzten Seite die schwersten Angriffe auf den gesamten deutschen Buchhandel.

Von der Firma B. G. Teubner in Leipzig gedruckt und verlegt, ist es den größeren Tagesblättern und Zeitschriften zur Berichterstattung zugesandt.

Der unterzeichnete Vorstand des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel empfing ebenfalls ein Exemplar der Bücherschen Schrift zur Kenntnissnahme. Nach unserer Überzeugung durfte der deutsche Buchhandel die Angriffe Büchers nicht unbeantwortet lassen, da dieselben in der Öffentlichkeit erfolgt sind.

Demgemäß erließen wir am 18. August a. c. ein Rundschreiben an die Kreis- und Ortsvereine und erbatene Meinung und Stellungnahme unserer Kollegen im Buchhandel. Auf Grund des uns eingesandten Materials erfolgt unsere nachstehende Antwort an Herrn Professor Bücher.

Das uns von Herrn B. G. Teubner zugesandte Exemplar war mit Begleitschreiben vom 24. Juli a. c.

versehen; wir dürfen daher annehmen, daß an diesem Tage die Büchersche Schrift in Leipzig zur Ausgabe gelangte.

Zwei Wochen später brachte die „Deutsche Literaturzeitung“ (XXIV. Jahrgang, Nr. 32, vom 8. August 1903) bereits zwei Kritiken! Die erste aus der Feder von Herrn Professor Friedrich Paulsen-Berlin, die zweite von Herrn Dr. Giesecke, Inhaber der Firma B. G. Teubner in Leipzig. —

Herr Professor Paulsen hatte sich bereits durch zwei Aufsätze in der „Nationalzeitung“ als Vorläufer des Herrn Bücher gezeigt. Seine Ausführungen in der „Deutschen Literaturzeitung“ enthalten im wesentlichen keine neuen Gesichtspunkte — wir lassen dieselben, da die ersten Aufsätze bereits durch Herrn Dr. Ruprecht-Göttingen beantwortet wurden, hier unberücksichtigt. Zur zweiten Kritik können wir unser Erstaunen nicht zurückhalten. Jedenfalls ist die Tatsache, daß ein deutscher Verleger bei einem im eigenen Verlage erschienenen Buch, der Öffentlichkeit gegenüber als Kritiker auftritt, mindestens ungewöhnlich. In diesem Falle wirkt das Verfahren tragikomisch, wenn man bedenkt, was Herr Bücher S. 148/149 über die Abhängigkeit der Kritik von den Verlegern schreibt. Unsere Meinung, daß eine objektive Würdigung irgend einer literarischen Erscheinung durch solches Verfahren nicht gewährleistet wird, hat sich nach Prüfung der Dr. Gieseckeschen Kritik als zutreffend erwiesen. Mit Ausnahme von einigen belangloser Einwendungen stellt sich Dr. G. seinem Autor ganz an die Seite.

Eine Fußnote der Redaktion der „Deutschen Literaturzeitung“ lautet:

„Da das hier behandelte Problem sich gleich sehr

„an die Kompetenz der Wissenschaft wie des Buchhandels wendet, haben wir, wie bereits in der Voranzeige angekündigt, um der B.schen Schrift vollauf gerecht zu werden, je eine Autorität beider Gebiete für die Beurteilung gewonnen. Die Red.“

Durch die beiden Kritiken ist dem Buchhandel wahrlich keine Gerechtigkeit geworden, es will uns auch bedünken, daß der hier befolgte Grundsatz der Redaktion mit einem großen Fragezeichen zu versehen ist.

Bevor wir in die sachliche Beantwortung der B.acherschen Schrift eintreten, wollen wir nicht unerwähnt lassen, daß die erregte Stimmung im Buchhandel sich bereits durch Entgegnungen bemerkbar gemacht hat.

Das „Börsenblatt“ brachte zunächst eine kurze und energische Abwehr aus der Feder des Herrn Wellmann-Breslau, sodann Aufsätze der Herren Johs. Grunow (abgedruckt aus den „Grenzboten“), G. Hölscher-Köln, Raillard-Viegnitz u. a. und eine längere Artikelreihe von Herrn H. L. Prager in Berlin. Ferner gab Herr Knorrn-Waldenburg eine eingehende Behandlung als Broschüre heraus, unter dem Titel: „Der Nationalökonom Bücher und der deutsche Sortimentsbuchhandel“. Außer diesen Entgegnungen aus buchhändlerischen Federn haben viele politische Tagesblätter zur Sache gesprochen. Herr Dr. Helmolt hat in der „Wissenschaftlichen Beilage der Leipziger Zeitung“ im großen und ganzen sich auf Seite von Professor Bücher gestellt, während ein Artikel von Dr. jur. A. Elster in Jena („Tägliche Rundschau Nr. 193 vom 19. August 1903. Unterhaltungsbeilage“) in vornehmer, ruhiger Weise die B.acherschen Angriffe zurückweist.

Was in den ebengenannten Entgegnungen zum Ausdruck gelangte, wird vielfach von uns wiederholt werden müssen. Wir geben in unserer Antwort nicht allein unsere persönliche Meinung, sondern wir fassen darin die Stimmen aus dem ganzen deutschen Buchhandel zusammen. Da der Verband nicht nur die Interessen des Sortiments, sondern ebenso des Verlages zu vertreten hat, so sprechen wir hiermit unsere Freude aus, daß uns nicht nur vom Sortiment, sondern auch von seiten hochangesehener Verlags-handlungen wertvolles Material zugestellt wurde.

Eine Anlageschrift von 244 Druckseiten liegt vor uns.

Der Verfasser Dr. Bücher, Professor der Nationalökonomie an der Universität Leipzig, hat im Namen und Auftrag des neu begründeten Akademischen Schutzvereins das Wort genommen, um zu beweisen, daß der gesamte deutsche Buchhandel in seiner Organisation, wie in seinen Vertretern rückständig geworden sei. Dem Verlag wird zur Hauptsache vorgeworfen, daß er die Autoren ausbeute, das Sortiment aber sei als ein überflüssiges und schädliches Zwischenglied auszuspalten, weil sein durch nichts zu rechtfertigender hoher Verdienst die Bücherpreise zum Schaden der Autoren, wie des Publikums verteuere! Zur Bekräftigung seiner Ansichten sagt Herr Professor Bücher auf Seite 2 und 238/240 seiner Schrift:

Seite 2: Nicht bloß die schwerwiegenden Interessen, welche die Vertreter der deutschen Wissenschaft als Autoren und als Bücherkäufer naturgemäß dem Buchgewerbe gegenüber zu wahren haben, erscheinen gefährdet; es gilt auch gegen Maßregeln und

Tendenzen Front zu machen, welche die gesunde Entwicklung unseres gesamten nationalen Geisteslebens zu unterbinden drohen und namentlich die Beteiligung der minder bemittelten Volksklassen an den Früchten der Kultur erschweren, wenn nicht völlig verhindern müssen. Wir können und dürfen nicht Maßnahmen ruhig hinnehmen, welche zu Gunsten weniger unserem Volke die geistige Nahrung verteuern.

Seite 238 u. f.: Es kennzeichnet die ganze Rückständigkeit dieser Zustände, daß in derselben Zeit, wo der Buchhandel den Kundenrabatt abschaffen will, der übrige Kleinhandel Vereine gründet, um das Rabattsystem einzuführen. Und nicht minder seltsam berührt es, wenn eine Körperschaft, die vor zwei Menschenaltern einen ruhmvollen Kampf gegen die Zensur geführt hat, heute selber mit den Mitteln der Zensur und der „Sekretierung“ arbeitet.

Ein solches System zu schützen, liegt für die deutschen Staaten, deren Finanzen unmittelbar durch die schon getroffenen und noch geplanten Maßnahmen berührt werden, keine Veranlassung vor; im Gegenteil verlangen gewichtige Gründe der allgemeinen Wohlfahrt, daß sie ihm entgentreten, daß sie die von einer Interessentengruppe über die Volksbildung, den Jugendunterricht, die Wissenschaft verhängte Besteuerung, die Unterdrückung des freien Verkehrs, die Ausbeutung der geistigen Arbeit bekämpfen. Für sie gelten noch heute die Grundsätze der alten sächsischen Herzöge, die da meinten, daß, wer „die Leute mit übermäßiger Lage und unchristlichem Wucher beim Verlauf der Bücher übersetzt“, keine Rücksicht verdient und daß „die Autoren wegen ihrer Mühe und angewandten Fleißes Rekompensation haben müssen“. Der staatlich garantierte Schutz des Verlagsrechts hat zur Voraussetzung, daß der Stand, dem ein solches Ausnahmerecht bewilligt ist, sich seiner Pflichten gegen die soziale Gemeinschaft bewußt bleibe.

Der Schutzverein, welcher von den akademischen Lehrern der deutschen Hochschulen begründet worden ist, wird sich zur Aufgabe machen, den Widerstand der ganzen gebildeten Bevölkerung gegen die in dieser Schrift geschilderten Mißstände wachzurufen, was gesund ist, am deutschen Buchhandel zu pflegen und zu fördern, was krank und überlebt und schädlich ist, nicht ferner zu stützen und konservieren zu helfen. Die Kampfes-

stellung, in die er durch die seitherigen Vorgänge gedrängt ist, hofft er nur vorübergehend einnehmen zu müssen, scheut aber auch vor dem Gedanken nicht zurück, Gewalt mit Gewalt vertreiben zu müssen. Was er zunächst verlangt und verlangen muß, ist nichts weiter, als daß die Grundsätze des freien Handels und Wettbewerbs, von denen unsere ganze Wirtschaftsorganisation beherrscht wird, auch für den Buchhandel wieder zur Anerkennung und Geltung gelangen, damit eine Ausstoßung parasitischer Zwischenglieder des Verkehrs und die wirtschaftlichste Gestaltung in Bücherproduktion und Vertrieb Platz greifen können.

Der Verein wird zunächst, so viel als ihm möglich, den wissenschaftlichen Bücherbedarf zu konzentrieren suchen. Er rechnet darauf, bei den Verlegern Verständnis für seine Bestrebungen zu finden, die auf Stärkung der Kaufkraft, Verbilligung des literarischen Warenvertriebs, Erhöhung des Absatzes wissenschaftlicher Werke gerichtet sind. Der Verlag in seiner privatwirtschaftlichen Organisation wird noch auf lange Zeit hinaus nicht zu entbehren sein. Soll er aber seine hohe Aufgabe zum Besten der Wissenschaft erfüllen, so müssen unlautere Geschäftspraktiken, wie sie in den oben mitgeteilten Verlagsverträgen zu Tage treten, unmöglich gemacht, es muß das Verhältnis zwischen Verfassern und Verlegern auf Grund einer gerechten Ausgleichung der beiderseitigen Interessen geregelt werden.

Der Akademische Schutzverein soll also die großen Schäden und Mißbräuche im Buchhandel beseitigen.

Wir werden später auf die Einzelheiten der Bücherischen Behauptungen eingehen, möchten aber zuvor noch aussprechen, was uns im Hinblick auf den jetzt einmal entbrannten Kampf mit ganz besonderem Bedauern erfüllt.

Der deutsche Buchhandel hat seine Autoren immer als seine Freunde und gute Verbündete betrachtet. Wir können es daher nur aufrichtig beklagen, daß die Bücherische Schrift den vornehmen Ton, der sonst dem deutschen Professor eigen ist, so ganz und gar verleugnet! Wir bedauern das um so mehr, als Bücher —

ganz abgesehen von der Form — für seine Beweisführungen und Folgerungen auch Material benutzt hat, das ihm nur durch Vertrauensbruch seiner Bundesgenossen im Buchhandel zur Verfügung gestellt wurde. (Seite 3.)

Unter dem von mir benutzten Material befindet sich eine Anzahl Schriften, die „als Manuskript gedruckt“ und vom Börsenverein als „vertraulich“ bezeichnet sind. Die Eigentümer dieser Schriften sind, als sie mir dieselben aus eigenem Antrieb anvertrauten, nicht im Zweifel darüber gewesen, daß ich sie benutzen würde, wie andere Druckwerke, um Tatsachen festzustellen und meinen Lesern klarzulegen, an deren Bekanntgabe ein allgemeines öffentliches Interesse besteht. Der Index librorum prohibitorum, den diejenigen aufgestellt haben, deren Beruf die Verbreitung des gedruckten Wortes ist, mag für die Bedeutung haben, denen der Börsenvereins-Vorstand gebieten und verbieten kann; für mich durfte er nicht existieren. Einige der wichtigsten jener Druckschriften standen mir übrigens gleich in mehreren Exemplaren zur Verfügung.

Wir werden später sehen, ob die Bücherische Schrift in ihren Kernpunkten ein solches Verfahren des Verfassers zu rechtfertigen vermag, wir wollen dagegen das Verfahren derjenigen, welche Herrn Professor Bücher die ihnen persönlich anvertrauten sekretären Schriftstücke zur Benutzung ausgeliefert haben, an dieser Stelle gebührend tiefer hängen!

---

Herr B. behandelt im I. Abschnitte seiner Schrift (S. 5—13) das Buch als Ware. B. beginnt mit folgenden Sätzen (S. 5):

Ein gedrucktes Buch ist, solange es nicht in einer öffentlichen oder Privatbibliothek seine Unterkunft gefunden hat, eine Ware, wie viele andere. Natürlich hat es als solche auch Eigentümlichkeiten; aber jede von diesen hat es wieder mit dieser oder jener anderen Ware gemein.



Zunächst ist das Buch ein „geistiges Erzeugnis“; aber eine Maschine, eine Porzellanvase, eine Bronzestatuetten, ja ein gemusterter Damenkleiderstoff oder eine Tapete sind das nicht minder, und oft wird der Ingenieur oder Künstler oder Musterzeichner, der für eine Warensorte der letzteren Art den Entwurf gemacht hat, nicht weniger Geist, oft auch mehr Geschmack verraten als viele Autoren von Büchern. Oder hält man ein Kochbuch, ein Eisenbahnkursbuch, eine Legtausgabe des Strafgesetzbuchs, ein Adreßbuch, einen Kolportageroman, die alle zu den verbreitetsten Bücherarten gehören, für hervorragendere Geistesstaten?

Wir wollten diese Ausführungen nur wiedergeben, um zu zeigen, daß Herr Professor Bücher, um das Buch als „Ware“ darzustellen, hier kein Wort sagt von wissenschaftlichen Büchern, während er auf Seite 3 bemerkt:

Die Darstellung ist absichtlich auf die wissenschaftliche Bücherproduktion und deren Vertrieb beschränkt worden. Es konnte aber nicht fehlen, daß auch auf den Buchhandel mit anderen Literaturgattungen Streiflichter fallen und daß Fragen allgemeiner Art erörtert wurden. Immerhin wird das hier Gesagte mancher Ergänzungen bedürfen.

Die Fragestellung des Verfassers, ob denn Kochbücher, Eisenbahnkursbücher, Adreßbücher u. u. hervorragende Geistesstaten seien, erscheint uns in der beliebten Gegenüberstellung mit Maschinen, Porzellanvasen, Bronzestatuetten u. u. durchaus unzutreffend, weil heterogene Dinge überhaupt keine Vergleichsobjekte abgeben können.

Wir können aber Herrn Professor B. durchaus beipflichten, wenn er meint, daß ein Ingenieur, Künstler oder Musterzeichner nicht weniger Geist, oft aber mehr Geschmack verraten als viele Autoren von Büchern!

Was Herr Professor Bücher im I. Abschnitt weiter sagt über „das Buch als Ware,“ genügt und überzeugt

aus in keiner Weise! Unsere auf durchweg ganz anderen Überzeugungen fußende Meinung geht dahin, daß das Buch, wenngleich es in gewissem Sinne als eine Ware zu gelten hat, weil es ein Handelsartikel ist, sich doch ganz wesentlich unterscheidet von allen sonstigen Waren (Bodenprodukten, Erzeugnissen der Technik, Industrie und des Gewerbefleißes). Wenn man das Buch schlechtweg als Ware bezeichnen will, so ist das doch nur bedingt richtig, insofern nämlich, als es zunächst nur aus Papier und Druckerschwärze besteht. Wenn Bücher sagt: das Buch sei eine Ware, wie viele andere, so lange es nicht Unterkunft in eine Bibliothek gefunden habe, so müssen wir widersprechen. Nicht diese Unterkunft ist maßgebend, sondern der innere Wert des Buches. Sobald sein geistiger Gehalt übergegangen ist — ganz oder teilweise — in den Geist des Lesers, tritt das Buch in der ihm inwohnenden Eigenart und Bedeutung zu Tage. Vergleichsmomente zu anderen Waren müssen wir als unzutreffend bezeichnen. Bücher mag das wohl selbst gefühlt haben, denn wir begegnen auf S. 140 dem Ausdruck, daß das Buch eines der edelsten Menschewerte sei. — Da wir uns doch nicht denken können, daß Professor Bücher z. B. eine Porzellanvase oder eine Broncestatuette, ja einen gemusterten Damenkleiderstoff oder eine Tapete, die er auf S. 5 als „geistige Erzeugnisse“ dem Buch gegenüberstellt, damit zugleich auch als edelste Menschewerte hat bezeichnen wollen, so dürfte dieser Hinweis wohl genügen, um den von Professor Bücher vorgenommenen Vergleich zwischen dem „Buch als Ware“ und „anderen Waren“ als vollkommen mißlungen nachzuweisen. — Das Buch, vor allem jedes wissenschaftliche Wert, ist in

seinem ganzen geistigen Gehalt unzertrennbar verbunden mit seinem Erzeuger — dem Autor! Der Autor, gleichviel ob er Gelehrter oder Dichter ist, gibt in seinem Buche sich selbst, sein Können, seine Wissenschaft, seine Ansichten, Absichten und Bestrebungen, sein intimstes Denken und Empfinden, ja, er setzt oft sogar seine ganze Persönlichkeit damit ein. Was sein Geist erdonnen und seine Hand erschaffen hat, er liefert es der Welt aus, er gibt es von sich gleichsam als sein Kind und begleitet es auf seinem Gange in der Welt, oftmals vielleicht mit banger Sorge, oftmals dagegen auch mit Zuberficht, frohen Hoffnungen und Erwartungen! Kurzum mit Empfindungen, die dem eignen Geist und Gemüt entsprossen sind als naturgemäße, und daher gewiß verständliche Herzensregungen, die wir vergleichen möchten mit der Liebe eines Vaters zum eignen Kinde! Mit Herrn Professor Bücher wollen wir nicht streiten um die eigentliche und höhere Bedeutung des Buches — wir lassen ihm seine Meinung, um so mehr, als ja nach ihm der deutsche Buchhändler ein rückständiger Mensch geworden ist. Unser deutsches Publikum jedoch, dem durch Herrn Professor Bücher verkündet wurde, daß wir Sortimentler parasitische Zwischenglieder des Verkehrs seien (Seite 240), können wir getrost bitten, sich nicht täuschen zu lassen durch die Kathederweisheit unseres Gegners, dessen Behauptungen schon im I. Abschnitt seiner Schrift auf tatsächliche Unrichtigkeiten und Entstellungen aufgebaut sind. Zum Beweise dafür, daß nicht nur der Autor sein Buch als einen über den Begriff der gewöhnlichen Ware hinausgehenden Gegenstand betrachtet, dürfen wir Sortimentsbuchhändler das deutsche Publikum hinweisen auf den Verleger,

dessen Aufgaben, Pflichten und Interessen sich vereinigen mit den Bestrebungen der Autoren. Der deutsche Verleger hat durch seine ganze seitherige Tätigkeit bewiesen, daß er das deutsche Buch höher bewertet, als eine gewöhnliche Ware, auch er lebt und strebt für das ihm anvertraute geistige Erzeugnis seines Autors. Selbstverständlich soll damit nicht gesagt sein, daß jeder einzelne Verleger ein Mensch ist, der nur nach hohen, idealen Gesichtspunkten arbeitet und handelt. Wie überall im menschlichen Leben, gibt es auch im deutschen Buchhandel Berufene und Unberufene, Wissende und Unwissende, Gute und Schlechte, Hohe und Niedere u. s. w. Aber wo gäbe es solche Unterschiede denn nicht?

Ober sind denn z. B. alle deutschen Professoren und Autoren Leuchten der Wissenschaft — sind etwa alle deutschen Richter von salomonischem Geist erfüllt — sind etwa alle Ärzte Freunde der leidenden Menschheit — sind etwa alle Geistliche im wahren und höchsten Sinne des Wortes Diener des Herrn?? u. s. w. u. s. w.!!

Nein, alle sind es ganz gewiß nicht!

Wenn aber, wie Herr Professor Bücher es getan hat, ein Einzelner zur Feder greift, um einen ganzen Berufsstand vor der Öffentlichkeit als rückständig, eigensüchtig und schädlich in seiner gesamten Organisation und in seinen Vertretern anzugreifen, so wird jeder gerecht denkende und sachlich erwägende Beurteiler gewiß zugeben, daß der zu Gericht sitzende Kritiker vor allem ein hohes Maß von Erfahrung, positivem Wissen und wahren Gerechtigkeitsgefühl besitzen muß, wenn er für weitere Kreise durch seine Ausführungen überzeugend und aufklärend wirken soll.

Der Gegensatz zwischen Wissenschaft und Buchhandel, wie ihn Herr Professor Bücher in seiner Schrift vorträgt, besteht in Wirklichkeit nicht! Der deutsche Buchhandel besitzt vielmehr eine ganze Reihe von Zeugnissen, ausgestellt von ersten Männern der deutschen Wissenschaft, die wir auszugswise folgen lassen.

Wir beginnen mit einem Ausschnitt aus dem Kantate-Trinnspruch des Herrn Geheimen Rats Professor Dr. Wundt, Rectors der Universität Leipzig, im Jahre 1890:

„In Frankreich, in England ist der junge Schriftsteller, der mit seinen Leistungen nicht gerade dem Tagesbedürfnis entgegenkommt, auf die manchmal sehr zweifelhafte Protektion der Akademien und gelehrten Gesellschaften angewiesen. Der deutsche Buchhandel aber hat — mit Stolz dürfen wir es sagen — für die Literatur und Wissenschaft mehr getan, als alle Akademien der Welt zusammengenommen.“

1891 sprach Herr Geheimer Rat Professor Dr. Binding u. a. folgende Worte:

„Ihre Aufgabe, meine Herren vom Buchhandel, und die unsrige kommen darin überein, daß wir beide der idealen Ausbildung unsers Volks und damit der Völkergesamtheit zu dienen berufen sind; wir durch Wort und Schrift, Sie durch Figürung und Verbreitung beider. So sind wir geborene Bundesgenossen, einander unentbehrlich, jeder zugleich auf die Kraft und die Gesundheit des andern gestellt, in unsern Vertretern, soweit sie durchbrungen sind von dem Geiße und der Größe jener Aufgabe, von jeher freundschaftlich aufs innigste verbunden. So war es stets und so soll es bleiben! Ich betrachte es als ein großes Glück meines Lebens, daß es mir vergönnt war — um von lieben Lebenden zu schweigen! — zwei so vornehmen Buchhändlern feinsten Bildung und weitesten Blickes, wie Salomon Strzel und Wilhelm Engelmann, seinerzeit näher treten zu dürfen.“

1892 äußerte sich der Rector Herr Geheimer Hofrat Professor Dr. Lippius in folgendem den Buchhandel ehrenden Vergleich:

„Wie die rechte Ehe auf einer Gemeinsamkeit der idealen Interessen, auf einer Übereinstimmung in den sittlichen und geistigen Zielen beruht, so sind der deutsche Buchhandel und die deutsche Wissenschaft dazu berufen, zusammen zu arbeiten an dem geistigen Fortschritt unsers Volkes, seine Errungenschaften auf dem Gebiete des Geistes zu wahren und zu mehren. Wem von beiden der größere Anteil zukommt an der Lösung dieser Aufgabe, das untersuchen zu wollen, wäre ein müßiges Unternehmen; denn beide Faktoren sind zur Erreichung des hohen Zieles gleich notwendig und darum beide gleich berechtigt.“

1893 begrüßte der Rektor Herr Geheimer Kirchenrat Professor Dr. Brieger am Kantate-Sonntag den Buchhandel. Er sagte u. a.:

„Es sind alte, ja uralte Beziehungen, die uns verknüpfen. Um hier vom Mittelalter zu schweigen, so sind es gleich in den Tagen der Erfindung des Buchdrucks, aus denen ja die moderne Epoche des Buchhandels datiert, die Universitäten und deren Lehrer gewesen, die einen Bund schlossen mit der jungen Großmacht, für die niemand ein lebendigeres Verständnis hatte als sie. War doch damals mitunter in einer Person Drucker (d. h. zugleich Verleger) und Professor vereinigt, wie in einem ganz speziellen Vorgänger von mir, dem Leipziger Professor der Theologie Andreas Friesner, der bei dem Kantate-Essen des Jahres 1482, wo er Rektor war, zugleich als Mitglied der Junft hätte reden können — der erste übrigens und damals der einzige Buchdrucker Leipzigs.“

„Blank, wie der Schild der deutschen Universitäten trotz ihres ehrwürdigen Alters noch heute ist, blank und fleckenlos straßt der Schild Ihrer Vereinigung.“

„Das allein schon gibt eine gute Bundesgenossenschaft!“

1894 brachte Herr Geheimer Hofrat Professor Dr. Wislicenus als Rektor die freundlichen Empfehlungen der Leipziger Universität für den deutschen Buchhandel zum Ausdruck.

Im Jahre 1895 hob Herr Geheimer Medizinalrat Professor Dr. Fleckig als Rektor der Universität

mich, als Gast zu Ihren Festen zu laden. Durch alte Traditionen fest wie eine tüchtige Familie in sich geschlossen, wissen Sie in dieser Familie ohne Staatsanwalt Zucht und Ehre fest und hochzuhalten zum Wohl und Heil des gesamten deutschen Buchhandels wie jedes einzelnen deutschen Buchhändlers, und zum Wohl und Heil des ganzen Vaterlandes, als leuchtendes Vorbild für alle andern Handelszweige und Berufsclassen.“

1899 ließ der Leipziger Universitäts-Rector Herr Geheimer Kirchenrat Professor D. Albert Hauck seinen Empffindungen für den Buchhandel freundliche Worte :

„Es sei naturgemäß und berechtigt, daß der Buchhandel als ein Zweig des Erwerbslebens die literarische Produktion von dem Gesichtspunkt des Ertrags aus betrachte. Aber darin bestehe der höchste Ruhm des deutschen Buchhandels, daß diese Betrachtung bei ihm niemals die einzige und allein maßgebende gewesen sei. Man brauche nur die Männer zu nennen, deren Bilder den Festsaal schmückten, die Cotta, Perthes, Hirzel, Brockhaus und wie sie alle heißen, um darzutun, daß die Führer des deutschen Buchhandels allezeit mehr erstrebt hätten als nur Gewinn. Offenen Auges für die idealen Güter unseres Volks hätten sie deren Pflege sich angelegen sein lassen, hätten um dieses Ziels willen Opfer nicht gescheut und bei dieser Arbeit Großes erreicht. Deshalb erkenne die Wissenschaft in dem deutschen Buchhandel einen Bundesgenossen und Mitarbeiter an dem gleichen Werk.“

1900 sprach Herr Geheimer Hofrat Professor Dr. Kirchner als Rector der Universität. Er sagte u. a. :

„..... Es genügt nicht, den Strom der geistigen Nahrung zu erzeugen, sondern er muß auch so geleitet werden, daß seine Wässer jedem Ackerstück, jedem Fleckchen Gartenlandes zugeführt werden, daß seine befruchtende Wirkung jedem menschlichen Geiste zu teil wird.“

„Diese Aufgabe erfüllt der Buchhandel in mustergültiger Weise; ohne seine Hilfe würde es nicht gelingen, der Menschheit die Erzeugnisse des Geistes zugänglich zu machen. Der Buchhändler bildet so einen unentbehrlichen, mächtigen Faktor im

Kulturleben der Erde, und dafür schulden vor allem wir, die akademischen Lehrer, die wir fast ausnahmslos auch Autoren sind, dem Buchhandel in allen Beziehungen aufrichtigen Dank.“

1901 versicherte der Rektor Herr Geheimmer Medizinalrat Professor Dr. Zweifel den deutschen Buchhandel der vollen Sympathie der Wissenschaft.

In wehmütigem Gedenken an dahingegangene alte persönliche Freunde aus dem Buchhandel widmete an demselben Kantatesonntag der Leipziger Oberbürgermeister Herr Justizrat Dr. Tröndlin der heranwachsenden jungen Generation im Buchhandel seine Anerkennung und Hochachtung:

„Wenn er zurückblide, so kämen wehmütige Empfindungen über ihn in der Erinnerung an viele treffliche Männer, mit denen er oft beim Kantatemahle geplaudert habe, die heute nicht mehr da seien, nicht mehr unter den Lebenden weilten. Aber wenn er sehe, wie lebenskräftig ein neues Geschlecht herangewachsen sei, wie die junge Generation die alten guten Überlieferungen aufrecht zu erhalten und dabei schaffensfreudig den berechtigten Forderungen einer neuen Zeit nachzukommen wisse, so beherrsche ihn ganz der Gedanke, daß es nicht der Einzelne sei, auf den es ankomme, von dessen Wirken die Wohlfahrt abhängt, so sehr wir den Verlust eines tüchtigen Mannes auch zu beklagen Ursache hätten. Er empfinde vielmehr bei solcher Betrachtung um so klarer, daß die Bedeutung auch des deutschen Buchhandels wesentlich auf dem Zusammenschluß der Gesamtheit beruhe, daß die Geschlossenheit und Festigkeit seiner Organisation die Quelle seiner Kraft und seiner Macht sei.“

1902 war in der langen Reihe der Rektoren Herr Geheimmer Hofrat Professor Dr. Sievers gefolgt. Er begrüßte den Buchhandel mit folgendem dankbar empfundenen Ausdruck der Anerkennung:

„... das wissen Sie alle, meine hochverehrten Herren, die hohen Aufgaben des Buchhandels sind so kompliziert und stellen so hohe und ideale Forderungen an den Einzelnen, daß er gern auch nach wissenschaftlicher Ergänzung der Ausbildung strebt,  
Theorie und Praxis.



die ihm die praktische Erfahrung des Verkehrslebens zu geben vermag, daß auch er gern für eine Zeitlang zum Jünger der Wissenschaft wird, ehe er sich voll entfaltet, voll seiner Berufstätigkeit hingibt. Und ich glaube, es wird allen zu besonderer Freude gereichen, daß ich auch heute wieder die Tatsache betonen darf, daß eine Reihe von Trägern der glänzendsten Namen des Buchhandels durch ihre Taten bekundet, zu welcher Höhe ein solches geistliches Zusammenwirken von Wissenschaft und Praxis zu führen vermag. Wir sehen hier verkörpert den Zug zum Höheren und Idealen."

„Meine Herren! Das hat von jeher den deutschen Buchhandel ausgezeichnet. Möchte es für alle Zeiten so bleiben zum Heil für Wissenschaft und Leben!"

1903 war der geladene Vertreter der Universität dem Feste ferngeblieben. Die jetzt erfolgten Angriffe auf den Börsenverein, denen er nicht fernsteht, hatten ihre Schatten vorausgeworfen. Diese betrübende Wahrnehmung war es, die in der Rede des Leipziger Oberbürgermeisters Herrn Justizrats Dr. Tröndlin anklang und ihn zu beruhigendem Zuspruch veranlaßte:

„Der Buchhandel, so sagte er, sei gerade in jüngster Zeit wieder in vermehrtem Grade der Gegenstand heftiger Angriffe gewesen. Er brauche nicht zu verzagen. In der starken Organisation seines Börsenvereins habe er die Gewähr, seine Ziele, die den höchsten Kulturbestrebungen gälten, unentwegt weiter verfolgen zu können. Dem Ernst, mit dem der Börsenverein für diese Ziele eintrete, werde niemand seine Anerkennung verjagen. Er selbst zolle ihm uneingeschränkte Hochachtung."

Man wird uns nicht einwenden können, daß diese Zeugnisse, weil sie in Form von Trinksprüchen auftreten, keine Beweisraft besitzen. Man wird vielmehr zugeben müssen, daß die hier aufgeführten Aussprüche in ihrem sachlichen Kern ebenso ernst zu nehmen sind, wie die betr. Persönlichkeiten. Da es sich hier nur um berufene Vertreter der deutschen Wissenschaft

handelt, so würde jede Deutung ihrer Worte als konventionelle Höflichkeitsphrasen gleichbedeutend mit einer ihnen zugefügten Beleidigung und Verunglimpfung sein! —

Herr Professor Bücher wird aber erkennen müssen, daß auch in seinen Berufskreisen Männer vorhanden sind, die seine gegen den deutschen Buchhandel ausgesprochene vernichtende Kritik nicht unterschreiben! Kritik zu üben ist ja leicht, etwas zu beweisen ist jedoch nicht leicht. Wo Theorie gegen Praxis auftritt, tun sich erfahrungsgemäß Abgründe auf, die oftmals schwer oder auch gar nicht zu überbrücken sind.

Wir wollen trotzdem versuchen eine Brücke herzustellen, möchten aber zum Kapitel „Theorie und Praxis“ zuvor noch auf ein historisches Ereignis hinweisen. Dasselbe erscheint uns als lehrreiches Beispiel um darzutun, daß sogar eine langjährige theoretische Geistestätigkeit nicht ausreicht um die so gewonnene Überzeugung praktisch zu verwerten, und zwar erst recht nicht, wenn, wie im Falle Bücher, eine gegen den deutschen Buchhandel gerichtete theoretische Geistestätigkeit nicht einmal nachgewiesen ist. Bücher selbst legitimiert sich wenigstens nur durch das ihm zur Verfügung gestellte Material!

In der Sitzung des Preussischen Herrenhauses am 21. Dezember 1863 sprach Herr Professor Tellkamp gegen den Ministerpräsidenten Bismarck u. a. folgende Worte:

Tellkamp: „Mein ganzes Leben als Professor der Staatswissenschaft ist dem Studium der Politik gewidmet, und ich möchte den Herrn Ministerpräsidenten fragen, ob er glaubt, daß er, als er als Reichshauptmann die politische Karriere begann, mehr von der Staatswissenschaft wußte, als ein Professor

dieser Wissenschaft? Soviel, was die Theorie des Herrn Ministerpräsidenten betrifft. Ich will sehr gern zugeben, daß in der Praxis der Herr Ministerpräsident in seiner politischen Laufbahn Erfahrungen gemacht, mit einem Überblick, die man vom Studierzimmer aus in dem Umfange nicht erwerben kann. Ich habe mir aber auch gar nicht herausgenommen, dem Herrn Ministerpräsidenten Rat geben zu wollen. Was aber die Praxis des Herrn Ministerpräsidenten betrifft, so muß ich doch darauf hinweisen, daß die große Majorität des deutschen Volkes seine Politik für Preußen und Deutschland gefährlich hält."

Darauf v. Bismarck: „Ich bestreite die Vertrautheit des Herrn Redners mit politischen Theorien in keiner Weise. Er hat sich aus dem Gebiete der Theorien in das der Praxis begeben. Er hat mir und dieser Versammlung mit voller Sicherheit erklärt, was jedes einzelne europäische Kabinett in dieser konkreten Frage voraussichtlich tun werde; das sind eben Dinge, von denen ich glaube, daß ich sie besser kennen muß. Dieser Überzeugung habe ich Ausdruck gegeben. Der Herr Redner beruft sich auf seine langjährige theoretische Tätigkeit in der Politik als Professor. Wenn der Herr Redner nur ein einziges Jahr in der praktischen Politik, etwa als vortragender Rat im Auswärtigen Ministerium, gearbeitet hätte, so würde er solche Dinge, wie er heute zur Unterstützung seiner Ansicht von der Tribüne gesagt hat, nicht ausgesprochen haben, und sein Rat würde nach diesem einen Jahre praktischer Tätigkeit für mich allerdings von mehr Wert sein, als wenn er noch viel länger, als er sagte, auf dem Katheder als Professor tätig gewesen wäre.“

Mit diesem Hinweis beabsichtigen wir keineswegs mit der Autorität eines Bismarck den deutschen Buchhandel in seinen maßgebenden Vertretern zu vergleichen, wir meinen aber, daß auch der Buchhandel, wie jeder höhere Berufsstand, eine Wissenschaft ist, die gelernt sein will. Was er bedeutet, was er erstrebt, und was er tatsächlich auch leistet für das geistige Wohl, für das Kulturleben unseres deutschen Volkes, das wollen wir Buchhändler getrost dem Urteil einer

berufenen Kritik überlassen. Wir haben zur Abwehr der Bückerschen Angriffe die Aussprüche der Leipziger Professoren hier wiedergegeben. In diesem Falle nur notgedrungen, aber doch in aufrichtiger Freude über die unserem Berufe gezollte Anerkennung. Ob Herr Professor Bücher seinen Standpunkt diesen Aussprüchen seiner Kollegen anpassen wird? Wir glauben es kaum, denn seine gegen den Buchhandel angelegene Tonart ist gestimmt auf Übelwollen, Haß und Drohungen. Und weshalb? Die Antwort auf diese Frage wird natürlich nur derjenige sich geben können, der die mit den schwersten Anklagen gegen den deutschen Buchhandel gespielte Schrift Bückers von A bis Z liest. Das Urtheil Bückers über die gesamte buchhändlerische Organisation wird nur der sachkundige Leser nachprüfen können. Daß deren Zahl in nicht-buchhändlerischen Kreisen nicht allzugroß sein kann, liegt in der Natur der Sache.

Wir würden in dieser Gegenschrift somit eigentlich davon absehen können, Herrn Professor Bückers Angriffen zu folgen, weil es uns doch wohl kaum gelingen wird, eine übelwollende Gegnerschaft eines Besseren zu belehren. Wir wollen dazu offen bekennen, daß diese Erwägung sogar durch maßgebende Personen unseres Berufes uns ausgesprochen wurde. Wir sind jedoch der Meinung, daß der Buchhandel, da Herr Professor Bücher seine Anklagen dem großen Publikum vorgetragen hat, auch antworten muß auf alle gegen ihn geschleuderten Vorwürfe, Verdächtigungen, Verunglimpfungen u. s. w., und zwar durch eine Gegenschrift, welche nicht etwa nur unseren Berufsgenossen und unseren Freunden zur Kenntnis zu bringen ist, sondern die weit über

diesen Kreis hinaus ihren Weg gehen soll und muß, in die Öffentlichkeit!

Wir lassen uns ferner tragen von der Überzeugung, daß eine offene, rückhaltlose Darlegung der geschäftlichen Verhältnisse im deutschen Buchhandel, verbunden mit einer ebenso offenen Aussprache über die uns in Wahrheit leitenden Absichten und Bestrebungen, gerade den weitesten Kreisen willkommen sein werden. Herr Professor Bücher hat uns ja vorgehalten, daß wir erstarrt seien, daß wir uns schmückten mit dem Nimbus idealer Grundsätze, daß wir unser geschäftliches Verhalten in durchaus unberechtigter Weise geheim hielten u. s. w.

Und gerade deshalb halten wir fest an der Meinung, daß wir unsere angegriffene Position gar nicht besser verteidigen können als durch eine für die Öffentlichkeit bestimmte offene Antwort.

Wir wollen nunmehr eintreten in eine Darlegung des buchhändlerischen Geschäftsbetriebes, um zu zeigen, daß unsere von Herrn Professor Bücher abweichende Meinung sich nicht nur auf Worte, sondern auf positive Unterlagen zu berufen vermag.

Sachliche Gründe haben uns veranlaßt, hierbei die Ausführungen Büchers nicht nach der von ihm gegebenen Reihenfolge zu beantworten, sondern wir wollen zunächst den Verlagsbuchhandel und die Bücherpreise in Behandlung nehmen, und alsdann eine Schilderung des Sortimentbuchhandels in seiner heutigen Gestalt folgen lassen. Dabei wollen wir neben Benutzung des uns zugesandten Materials auch unsere auf langjährige Erfahrung im Sortiment gewonnenen Überzeugungen aussprechen.

Wenn es uns auch bekannt ist, daß die deutschen Verleger-Vereine für sich eine Gegenschrift auf die Bücherische Schrift herausgeben, so meinen wir, daß unsere, von dieser vollständig unabhängige Darlegung, keineswegs überflüssig erscheinen kann. Einmal, weil wir das empfangene wertvolle Material nicht unberücksichtigt lassen dürfen, sodann aber auch aus dem Grunde, weil uns daran liegt, von der vollen Einmütigkeit des ganzen deutschen Buchhandels auch von unserer Seite öffentlich Zeugnis abzulegen. Entbehrlich erscheint uns dagegen, Herrn Büchers verkehrte Anschauungen über die Organisation des ganzen deutschen Buchhandels Punkt für Punkt zu beantworten. Wir werden aber Einzelheiten, deren Wichtigstellung erforderlich ist, in Berücksichtigung ziehen.

Einsichtige Beurteiler werden uns gewiß beipflichten, wenn wir uns versagen, in eine Beweisführung von Dingen einzutreten, die für Nichtbuchhändler unkontrollierbar sind und bleiben.

Wenn Herr Professor Bücher gerade in der Organisation des Buchhandels eine Hauptursache erkennt für alle seine Anklagen, für die Schäden, die den Bücherkonsumenten durch den rückständig gewordenen Buchhandel zugefügt werden, so wollen wir uns auf das bereits früher zu „Theorie und Praxis“ Gesagte beziehen. Vom grünen Tische aus, und wenn dieser auch ganz bedeckt ist mit noch so vielem, durch Vertrauensbruch anderer herbeigeschafftem Material, läßt sich keine gerechte Anklage gegen einen ganzen Berufsstand formulieren!

Die Tatsache, daß auch im Reiche des deutschen Buchhandels manches verbesserungsbedürftig ist, ver-

kennt mit uns kein verständiger deutscher Buchhändler. Schäden gibt's eben überall, sowohl in den höheren, wie in den niederen Berufssphären.

Wer zu deren Beseitigung beitragen kann, darf sicherlich seine Stimme erheben oder das Gewicht seiner Persönlichkeit in die Waagschale legen, aber jedenfalls nur dann, wenn er ohne Voreingenommenheit, mit Ruhe, Besonnenheit und Wohlwollen auftritt, vor allem aber nur dann, wenn er über ein ausreichendes Maß von Kenntnis desjenigen Gebietes verfügt, das er angreifen und reformieren will.

Die Kulturgeschichte der Menschheit zeigt manchen großen Namen. Wahrhaft groß erscheinen zweifellos aber nur solche Männer und Reformatoren, deren sittliche Kraft vermocht hat, wieder auf- und auszubauen, was die Macht ihres klar erkennenden Geistes in Trümmer zerschlug!

Nun — Herr Professor Bücher mit der Gesellschaft des Akademischen Schutzvereins ist kein Reformator, denn ihm fehlt die sittliche Kraft für den Wiederaufbau eines Gebäudes, das er so gern in Trümmer zerschlagen möchte! Sagt er doch selbst auf Seite 232 seiner Schrift:

„Wir stellen kein Reformprogramm auf. Verbesserungsvorschläge sind aus dem Schoße des deutschen Buchhandels selbst noch in den letzten Jahren genug hervorgegangen; vereinzelt haben sie sich sogar in den Spalten des „Börsenblatts“ ans Licht gewagt; aber jeder derartige Plan erfordert Initiative, freie Bewegung, Energie, und diese Eigenschaften können unter dem Druck des Kartells nicht zur Geltung kommen. So liegt die große Summe von Intelligenz und Tatkraft, die im deutschen Buchhandel vertreten ist, für den Fortschritt gerade des eignen Berufszweiges brach.“

Man sieht hier die Verlegenheit des Mannes, der sich unterfangen hat, den deutschen Buchhandel als rückständig geworden, vor die Öffentlichkeit zu zerren. Er selbst stellt kein Reformprogramm auf. Sehr begreiflich!

Im Anschluß an das soeben gegebene Citat lassen wir Herrn Professor Bücher Seite 232 fortfahren:

„Sie (die große Summe von Intelligenz und Tatkraft) kann erst wieder zur Geltung kommen, wenn wieder freie Bahn für ihre Entfaltung geschaffen ist. Der Ring, der die gebundenen Kräfte so lange schon umschließt, muß erst gebrochen sein; der Buchhandel muß sich der Mittel, die dem deutschen Handel auf anderen Gebieten zu so hohem Ruhme verholfen haben, erst bewußt werden und frei bedienen können, dann wird er auch aus eigener Kraft die Keime und Ansätze hoffnungsvoller Neubildungen, die jetzt der Verkümmerng anheimfallen, zur Entwicklung und Blüte bringen. Wissen wir doch, daß die Zahl derjenigen, welche die seitherige einseitige Interessenpolitik nur mit innerem Widerstreben über sich haben ergehen lassen, eine durchaus nicht unbedeutende ist.“

Der vorstehende Satz aus Büchers Schrift bezieht sich auf die Maßnahmen unseres Börsenvereins, die wir später behandeln werden. Es ist aber auch vom deutschen Handel auf anderen Gebieten die Rede — also vom deutschen Kaufmannsstande. Was dieser an Ringbildungen gerade in den letzten Jahren geschaffen hat, ist zum guten Teile hervorgegangen aus der Erkenntnis, daß der gute und ehrliche Handel geschützt werden muß gegen die Ausschreitungen Einzelner, mit andern Worten gegen Preisunterbietungen und unlautere Konkurrenz. Nun kann man in Büchers Schrift auf Seite 87 lesen,

„daß es jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird, wenn er sich mit niedrigerem Gewinn begnügt als andere!“



Wir wollen diesen Rathesauspruch des Herrn Professor Bücher hier nur aufführen.

Durch vorstehende Darlegung in Verbindung mit den dazu gelieferten Citaten, haben wir nur die allgemeinen Gesichtspunkte berührt, wie diese uns aus der Bücherischen Schrift entgegentraten. Viele eingehendere Erläuterungen behalten wir uns für das Schlußwort vor.

Zunächst wollen wir nunmehr „Verlag“ und „Sortiment“ im Lichte der Bücherischen Angriffe betrachten.

---

### Die Bücherpreise und der Verlagsbuchhandel.

„Wir können und dürfen nicht Maßnahmen ruhig hinnehmen, welche zu Gunsten weniger unserm Volke die geistige Nahrung verteuern.“

So sagt Professor Bücher auf Seite 2 seiner Denkschrift zur Rechtfertigung „des festgeschlossenen Schutzverbandes gegen die Ausschreitungen des Buchhandels, welche die Dozenten sämtlicher deutschen Hochschulen, einschließlich Deutsch-Österreichs und der deutschen Schweiz zu vereinigen sucht.“ Einige allarmierende Sätze ähnlichen Inhalts, wie der oben mitgeteilte, sind noch vorangestellt. Die Ausschreitungen des Buchhandels sollen also in gewinnflüchtiger Büchervertauung liegen.

Im ersten Kapitel seiner Denkschrift (Seite 5) stellt Professor Bücher den Behauptung auf, daß das Buch eine Ware ist, wie viele andere, schränkt den Satz aber durch die Bemerkung ein, „so lange es nicht in einer öffentlichen oder Privatbibliothek seine Unterkunft gefunden hat.“ Allgemein anerkannt ist dieser Behauptung nicht. Das Buch ist ebensoviel und ebensowenig Ware, wie das Rezept des Arztes und die danach angefertigte Medizin, wie die flammende und später gedruckte Rede eines Professors, wie das Bild eines großen Malers u. s. w. Doch wollen wir nicht um Worte streiten. Professor Bücher stellt diesen seinen Behauptung auf, um später dieselben wirtschaftlichen Gesetze auf das Buch

anzuwenden, die bei Kolonialwaren, Manufakturen, Eisen- und Kurzwaren und dergleichen mehr Geltung haben. Wir verweisen auf unsere Ausführungen S. 7 und folgende.

In seinem 13. Kapitel (Seite 214 und fig.) behandelt Professor Bücher die Bücherpreise selbst. Wir setzen den Anfang wörtlich hierher:

„Es ist eine in wissenschaftlichen Kreisen weit verbreitete Klage, daß die Bücherpreise in Deutschland während des letzten Menschenalters fortgesetzt gestiegen seien und daß ihre derzeitige Höhe diejenige der vergleichbaren französischen und englischen Werke in auffallendem Maße übersteige. Ein strikter Beweis ist bis jetzt weder für die eine noch für die andere Seite dieser Behauptung geliefert worden. Sie stützt sich lediglich auf das Gefühl des *iustum pretium*, das in dieser oder jener Weise beim Käufer angeregt wird, wenn er eine Novitätenendung durchmustert. Dieses Gefühl geht aber aus einer Kombination verschiedener Urteilsmomente hervor: Inhalt, Umfang, Ausstattung kommen nebeneinander zur Würdigung. Über die Frage, ob ein Preis hoch oder angemessen oder niedrig sei, werden selten zwei erfahrenere Käufer verschiedener Meinung sein.“

Zunächst, jedoch nur beiläufig, bestreiten wir den letzten Satz als unzutreffend. Indem wir vorausschicken, daß es uns wohl bekannt ist, daß Professor Bücher seine Rechtfertigung des Schutzverbandes gegen die Ausschreitungen des Buchhandels nicht allein auf die verteuerten Bücherpreise an sich, sondern auch mit auf Rabattbeschränkungen stützt — wovon später die Rede sein wird — müssen wir sagen: wohl selten ist gegen einen Stand und Beruf, der sich großen Ansehens erfreut, eine so schlecht begründete Anschuldigung geschleudert worden. Ein Beweis, so sagt Bücher selbst, ist bisher nicht geliefert worden, aber eine angeblich weit verbreitete Klage wissenschaftlicher

Kreife, das Gefühl des *iustum pretium* eines Käufers, wird zu einer gewichtigen „*communis opinio*“, auf die Professor Bücher seinen Schutzverband gegen die Ausschreitungen des Buchhandels stützen will.

Dafür daß die deutschen Bücher teurer sind, als gleichwertige englische und französische, sucht Professor Bücher nun einen Beweis an einigen national-ökonomischen Büchern zu erbringen. Er stellt die Preise der Bücher erst nach der Bogenzahl, dann nach den Verkaufspreisen der Bücher zusammen, setzt aber sofort hinzu: „Natürlich sind das ungleiche Größen.“ Wenn Professor Bücher durch Vergleichung ungleicher Größen möglichst hohe Differenzierungen zu Gunsten ausländischer Bücher feststellt, so will er offenbar zunächst nur Stimmung machen. Auf Seite 216 giebt er dann eine Tabelle mit gerechterem Maßstab, die wir hier folgen lassen:

| die Bücher von     | Preis für je                         |               |
|--------------------|--------------------------------------|---------------|
|                    | Silben                               | 10 000 Silben |
|                    | überhaupt                            | Pfg.          |
| Schmoller .....    | $24 \times 54 \times 482 = 625\ 000$ | 19            |
| Conrad .....       | $19 \times 51 \times 396 = 384\ 000$ | 21            |
| Philippovich ..... | $24 \times 48 \times 407 = 470\ 000$ | 20            |
| Kleinwächter ..... | $20 \times 40 \times 477 = 381\ 000$ | 22            |
| Marshall .....     | $17 \times 35 \times 416 = 248\ 000$ | 14            |
| Gibe .....         | $18 \times 37 \times 616 = 410\ 000$ | 12            |

Das sind in der Tat starke Abweichungen. Aber warum hat Professor Bücher den deutschen „Grundriß der Volkswirtschaftslehre von Jenßch“, der 446 Seiten in fl. 8. stark ist und gebunden 2,50 M kostet, nicht mit berücksichtigt? Hierin stellt sich der Preis für je 10 000 Silben auf nur  $11\frac{1}{2}$  Pfg. Vielleicht erkennt Professor Bücher dieses Buch nicht als wissenschaftlich an, da der Verfasser nicht Univeritätsdozent ist.

Ferner: warum stellt Professor Bücher neben 5 deutsche Bücher nur je ein gleichartiges englisches und ein französisches? Wir glauben deshalb, weil es ihm nicht auf eine objektive Würdigung und Beweisführung ankommt, sondern auf eine advokatorische zur Rechtfertigung seines Schutzverbandes gegen die Ausschreitungen des Buchhandels.

Übrigens hat die Büchersche Denkschrift und im besonderen seine obige Beweisführung schon eine Entgegnung von Dr. jur. A. Elster in Jena in der „Täglichen Rundschau 1903 Nr. 139, Unterhaltungsbeilage vom 19. August“, gefunden. Dr. Elster, der darin auch hervorhebt, daß die Universität Jena sich gänzlich ablehnend gegen die akademischen Schutzbestrebungen verhalten hat, weist B. einen Rechenfehler bei dem Contradschen Grundriß nach, weist ferner nach, daß die Berechnung nach Silben unzuverlässig ist, da die deutschen Silben mehr Buchstaben enthalten, als z. B. die französischen, giebt der Bücherschen Zusammenstellung eine viel umfangreichere Gegenüberstellung von deutschen Büchern, die ins Englische und Französische überetzt und bei denen die deutschen Preise ganz erheblich billiger sind, als die ausländischen. Wir erlauben uns, den betreffenden Abschnitt des Elsterschen Aufsatzes hier wörtlich folgen zu lassen:

„Als Beispiel dafür, daß die deutschen Bücher teurer seien als die englischen und französischen, vergleicht Bücher deutsche und ausländische Grundrisse und Lehrbücher der Nationalökonomie, bei denen allerdings der Unterschied ein erheblicher ist, nämlich von 12 bezw. 14 § auf 10 000 Silben bei den französischen und englischen und 19—22 § bei den betreffenden

deutschen Büchern. Nebenbei sei hier zunächst erwähnt, daß bei dem Conradschen Grundriß ein Rechenfehler unterlaufen ist, insofern, als zwei am Schlusse befindliche graphische Tabellen nicht mitgerechnet sind, und daß dadurch sich der 10 000 Silben-Preis von 21 schon auf  $19\frac{2}{3}$   $\text{§}$  vermindert."

"Zunächst bleibt noch ein nennenswerter Unterschied übrig. Eine Untersuchung, wie weit dieser vielleicht auf ungleich höhere Honorare in Deutschland zurückgeführt werden könne, finden wir bei Büchern nicht, und doch darf man annehmen, daß bei Lehrbüchern berühmter Autoren die Verfasservergütung mitunter die gesamten übrigen Herstellungs- und Vertriebskosten sogar übersteigt. Weiterhin ist zu bedenken, daß auch der Wettbewerb unter den deutschen Gelehrten größer ist und mehr Bücher über den gleichen Gegenstand veröffentlicht zu werden pflegen, was für das einzelne Werk die Absatzfähigkeit naturgemäß vermindert. Ein wichtiger Gesichtspunkt für die Beurteilung dieser Frage ist auch das ungleich größere Sprachgebiet, das dem Absatz französischer und englischer Bücher offensteht, da die französische Sprache als die Sprache der Gebildeten der ganzen Welt fast überall gepflegt wird und das englische Sprachgebiet die vielen großen Kolonien und den nordamerikanischen Kontinent mit umfaßt. Und endlich mag noch daran erinnert werden, in welchem Maße in Frankreich und England wissenschaftliche Gesellschaften und bergleichen die Bücherherstellung in eigene Hand nehmen oder unterstützen, und wie dadurch ein großes Gebiet gerade der geschäftlich unsichersten Tätigkeit dem englischen und französischen Verleger abgenommen ist, während es dem deutschen noch voll

zur Last fällt und damit ihm die Notwendigkeit einer höheren Risikoprämie auferlegt — — alles Dinge, die das Bild ganz wesentlich beeinflussen, deren zahlenmäßige Wiedergabe aber große Studien und Erörterungen erfordern würde, die ich vielleicht an anderer Stelle, wo ein größerer Raum zur Verfügung steht, näher behandeln könnte.“

„Und trotzdem liefern die deutschen Verleger auch erstaunlich billige Werke. Als bemerkenswerte Beispiele seien das Lehrbuch der inneren Medizin von Professor Mering und das Lehrbuch der Gynäkologie von Professor Küstner genannt, bei denen 10 000 Silben trotz deutscher Verfasserhonorare nur 10<sup>1</sup>/<sub>2</sub> bis 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> ₰ kosten; und bei der „Naturwissenschaftlichen Wochenschrift“ (herausgegeben von Botonie) kosten 10 000 Silben gar nur 9<sup>1</sup>/<sub>2</sub> ₰.“

„Aber auch nicht durchweg sind die englischen und französischen Bücherpreise so niedrig, wie sie an wenigen Beispielen von Professor Bücher angegeben werden. Schon Dr. Ruprecht hat in der „Nationalzeitung“ vom 21. Juli 1903 eine ganze Anzahl von Werken genannt, bei denen die englischen und französischen Preise bedeutend höher als die deutschen sind. So fiel mir auch neulich ein Lehrbuch der Zoologie von Ray Lankester in die Hände, das ich mit dem Lehrbuch der Zoologie von Richard Hertwig verglichen habe. Das bemerkenswerte Ergebnis war folgendes: Das englische, 450 Seiten mit durchschnittlich 900 Silben; 297 Abbildungen; Preis für den Druckbogen 43<sup>1</sup>/<sub>2</sub> ₰, Gesamtpreis 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> Sch. Das deutsche: 674 Seiten mit durchschnittlich 1050 Silben; 579 Abbildungen, Preis für den Druckbogen 29 ₰, Gesamtpreis 11<sup>1</sup>/<sub>2</sub> M.“

„Und da man solche Vergleichen am besten an den in die fremden Sprachen übersehten deutschen Werken anstellen kann, so seien hier einige mir zufällig bekannt gewordene mitgeteilt, bei denen die englischen und französischen Preise zum Teil ganz bedeutend höher sind:

|                                                                                                        | deutsch | franz.   | engl.   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|---------|
| Kapost, Pathologie und Behandlung der Hautkrankheiten.....                                             | M. 22.— | 30 Frcs. | —       |
| Rahden, Technik der histologischen Untersuchung 1896 .....                                             | „ 2.50  | 5 „      | —       |
| Krafft-Ebing, Psychopathia sexualis 1895.....                                                          | „ 10.—  | 15 „     | —       |
| Hertwig, Lehrbuch der Entwicklungsgeschichte.....                                                      | „ 11.50 | —        | 21 Sch. |
| Hertwig, Die Zelle.....                                                                                | „ 8.—   | 12 Frcs. | 12 „    |
| Stöhr, Lehrbuch der Histologie .....                                                                   | „ 7.—   | 12 „     | —       |
| Fürbringer, Die inneren Krankheiten der Harn- und Geschlechtsorgane. 2 Bände .....                     | „ 12.—  | 25 „     | —       |
| Uffelmann, Traité pratique d'hygiène de l'enfance.....                                                 | „ 10.—  | 16 „     | —       |
| Korschelt und Heider, Lehrbuch der Entwicklungsgeschichte der wirbellosen Tiere. 1. Aufl. Teil I—IV .. | „ 34.—  | —        | 59 Sch. |
| Ribbing, Seguelle Hygiene. 1895 ..                                                                     | „ 2.—   | 4 Frcs.  | —       |

„Man sieht daraus jedenfalls, daß die Behauptung, die englischen und französischen Bücher seien erheblich billiger als die deutschen, doch in dieser Allgemeinheit durchaus ansechtbar ist.“

„Ich darf mich hierüber nicht weiter verbreiten. Nur eine letzte notwendige Bemerkung sei noch gestattet. Professor Bücher stellt seine Vergleiche immer auf 10 000 Silben an. Das muß als eine ganz untaugliche Vergleichungsgrundlage bezeichnet werden. Ich habe nachgerechnet — was mir bei den Vergleichen



folglich auffiel und Sprachforschern wahrscheinlich bekannt ist — daß die französischen Silben im Durchschnitt weniger Buchstaben haben als die deutschen. In mehreren ganz beliebig gewählten Fällen habe ich dies geprüft und gefunden, daß auf 1000 Silben im Deutschen etwa 2900—3000 Buchstaben, im Französischen dagegen auf 1000 Silben nur etwa 2700 Buchstaben kommen. Da nun aber der Buchstabe doch dasjenige ist, was Platz wegnimmt und Satzkosten verursacht, so haben, auf die Bücherische Weise berechnet, schon von vornherein die französischen Bücher einen fehlerhaften Vorsprung von 5—10 v. S. Das macht bei einem 10 000 = Silben = Preis von 20  $\text{M}$  2  $\text{M}$  aus.“

„Wenn die ganze Bücherische Denkschrift auf so anfechtbaren Grundsätzen aufgebaut sein sollte, wie es die wenigen hier berührten Punkte dartun, so müßte allerdings doppelt bedauert werden, daß daraufhin eine Streitverkündung seitens eines akademischen Schutzverbandes an den Buchhandel erfolgt ist.“

Die Bücherische Denkschrift hat einen Vorläufer gehabt in zwei Aufsätzen von Professor Dr. Friedrich Paulsen in Berlin und zwei Erwiderungen darauf vom Verlagsbuchhändler Dr. Wilhelm Ruprecht in Göttingen, alle abgedruckt in der „Nationalzeitung“ und als Sonderdruck unter dem Titel „Vom deutschen Buchhandel“ in den deutschen Sortimentsbuchhandlungen zu haben. Wir wünschten uns Professor Paulsen als Gegner. Er hat, bei aller seiner Kritik, Wohlwollen für den Buchhandel, ist immer vornehm in seinem Ausdruck und wendet nicht eine einzige häßliche Bemerkung an. Leider ist Professor Bücher

unser Gegner. In dieser Kontroverse hat nun Dr. Ruprecht, im Gegensatz zu Dr. Elster, der die Preise von Übersetzungen aus dem Deutschen ins Ausländische vergleicht, einerseits eine Anzahl von wissenschaftlichen Büchern, die ins Deutsche übersetzt sind, andererseits von Büchern, die zugleich in englischen und deutschen Ausgaben erschienen, in ihren Preisen miteinander verglichen. Durchweg sind die deutschen Preise viel billiger, teilweise um die Hälfte und mehr als das. Wir erlauben uns, auch den betr. Abschnitt des Ruprecht'schen Aufsatzes wörtlich abzubringen:

„Zunächst nun noch etwas zu meiner Behauptung bezüglich der Preise wissenschaftlicher Literatur in Deutschland und dem Auslande. Professor Paulsen will meinen Hinweis, daß englische oder amerikanische Übersetzungen deutscher Bücher erfahrungsgemäß durchweg bis zu hundert Prozent teurer seien als die Originale in Deutschland, nicht als beweisend gelten lassen, und sucht ihn mit dem Satz zu entkräften: „abgesehen von den andern Herstellungskosten sind Übersetzungen der Natur der Sache nach weniger absatzfähig als die Originale.“ Ich habe darauf Stichproben auf die Preise einer Anzahl ins Deutsche übersetzter Werke gemacht, die ich hier folgen lasse (1 sh = 1 M 2 S):

Drummond, Ideal Life. 6 sh. — deutsche Übersetzung 4 M. 50 S.

Farrington, Clinical Materia medica. 30 sh. — deutsche Übersetzung 12 M.

Forsyth, Treatise on differential Equations. 14 sh. — deutsch 14 M.

Gamgee, Physiological Chemistry: Digestion. 18 sh. — deutsch 16 M.

Hill, On Liberty Joh. 6 d. — deutsch geb. 80 S.

Huddleston, Greek Tragedy. 6 sh. — deutsch geb. 5 M.

- Lindsay, Latin Language. 21 sh. — deutsch geb. 16 M.  
Locke, Essay conc. human Understanding. 32 sh. — deutsch geb. 8 M.  
Roscoe, Primer of Chemistry. 1 sh. — deutsch 80 M.  
Spencer, Principles of Biology. 36 sh. — deutsch geb. 27 M.  
— Principles of Psychology. 36 sh. — deutsch geb. 30 M.  
— Principles of Ethics. 27 sh. 6 d. — deutsch geb. 24 M.  
Thomson, Mathematical Theory of Electricity and Magnetism. 10 sh. — deutsch 8 M.

„Bei diesen unparteiisch herausgegriffenen, leicht zu vermehrenden Werken zeigt sich, daß man in Deutschland, obwohl „Übersetzungen naturgemäß weniger absatzfähig sind als Originale“, doch die Preise der Übersetzungen erheblich niedriger anzusehen pflegt als der Engländer die Preise der Originale. Lassen wir aber die Übersetzungen und nehmen wir einige große Beispiele vergleichbarer Original-Werke heraus. Eine angesehenere deutsche Firma hat, wie sie mir angefaßt dieser Erörterungen als Schulbeispiel mitteilt, einen großen Atlas der Hautkrankheiten der enormen Herstellungskosten wegen mit einer englischen Firma zusammen unternommen. Jede der Firmen hat dieselbe Auflage gedruckt, die englische Ausgabe kostet 50, die deutsche 27 M! Die großen Reisewerke, die gleichzeitig in englischen und deutschen Ausgaben unter Zusammenwirken der betreffenden Verleger erschienen sind, haben gebunden folgende Preise:

- Landor, Auf verbotenen Wegen. 10 M. — englisch 32 sh.  
Kanssen, In Nacht und Eis. 20 M. — englisch 42 sh.  
Stanley, Wie ich Livingstone fand. 13 M. — englisch 21 sh.  
— Durch den dunklen Weltteil. 2 Bände. 22 M. — englisch 42 sh.  
— Der Kongo und die Gründung des Kongo-Staates. 16 M. englisch 42 sh.  
— Im dunkelsten Afrika. 22 M. — englisch 42 sh.

„Ich habe mich bemüht, Beispiele herauszugreifen, bei denen die annähernde Gleichheit der Produktionskosten die Vergleichung gestattet und bei denen anzunehmen ist, daß die betreffenden Werke im großen englisch sprechenden Ausland mindestens dieselbe, wahrscheinlich aber eine größere Verbreitungsmöglichkeit haben. Gern hätte ich einer Anregung zufolge noch die Preise wissenschaftlicher Zeitschriften verglichen. Dem stellt sich aber außer andern der Umstand entgegen, daß im Ausland die Herstellung wissenschaftlicher Zeitschriften vielfach durch Gesellschaften und Körperschaften in sehr erheblichem Maße materiell unterstützt wird. Sollte Deutschland, was ich bis zum Beweis des Gegenteils nicht annehme, auf diesem Gebiet wirklich hier und da teurer sein, so darf man außerdem nicht vergessen, wie bei uns eine Fachzeitschrift die andere jagt.“

Aus allerjüngster Zeit und zum Beweise dafür, daß bis zur Stunde diese Verhältnisse unverändert geblieben sind, weisen wir noch hin auf das Buch Cook, through the first antarctic night, das 20 sh. netto kostet, während die gleich gut ausgestattete deutsche Ausgabe nur 11,50 M gebunden kostet.

Nach einer Zeitungsnotiz geben wir nun noch die Besprechung eines neuen in Berlin erschienenen wissenschaftlich-technischen Werkes, dessen deutscher Preis 20 M beträgt, aus den amerikanischen Engineering News 1903 No. 20:

The publishers have done everything in their power to make the book attractive. Print, paper and illustrations are excellent, and it seems a wonder that a book of this size and character can be sold for \$ [Dollars] 6.\*) If published

in this country it does not seem probable that it could be sold for less than \$ 10.

Dem fügen wir noch an, daß der Schreiber dieser Zeilen jüngst eine Unterhaltung mit einem französischen Professor und Literaturfreund hatte, wobei dieser ganz spontan über „Belhagen und Masings Monatshefte“ sagte, etwas gleich Schönes und Gebiegenes zu gleich billigem Preise hätte Frankreich nicht aufzuweisen; er bestellte sich dann die Monatshefte zu regelmäßiger Zusendung.

Aber die französischen Romane hält man dem deutschen Buchhandel immer vor. Französische Romane werden nun nicht nur in Frankreich, sondern auch in dem, was man Halbafien nennt (Rußland, Donauländer, Türkei und Griechenland) und leider auch in Deutschland stark gekauft, haben also ein viel größeres Absatzgebiet als deutsche und können deshalb mit Sicherheit in größern Auflagen gedruckt werden. In dessen hat ein Umschwung hier schon seit einigen Jahren eingesezt. Bald, so glauben wir, wird man sagen können: die französischen Romane waren billiger als die deutschen, sie sind es nicht mehr. Wir sehen ganz ab von den billigen Sammlungen. Aber wenn man z. B. Frenssens Jörn Uhl und Die drei Getreuen, Frehtags Soll und Haben und Die verlorene Handschrift, Roseggersche Romane und die neu gedruckten Bände von Wilhelm Raabe, sowie manche andere auf Silben durchzählen und dann mit den französischen vergleichen will, so wird dieser Vergleich fast durchweg zu Gunsten der deutschen ausfallen, zumal diese im Druck und Papier besser sind, als die meisten französischen.

---

Wir verlassen die ausländische Literatur. Die BÜcherschen Behauptungen über die billigeren Preise der ausländischen Literatur sind von ihm nicht bewiesen. Durch die von uns zitierten Nachweise von Dr. Elster und Dr. Ruprecht und das, was wir hinzugefügt haben, ist vielmehr das Gegenteil erwiesen worden. Freilich wird man immer, wie Professor Bücher das ja getan hat, einige ausländische Bücher herausgreifen, sie gegen gleichfalls ad hoc herausgegriffene deutsche Bücher halten und sagen können: Seht, wie billig ist das Ausland! Dasselbe kann man aber auch bei deutschen Büchern untereinander tun. Der Grund dafür liegt darin, daß ein Buch keine Fabrikware ist, wie Garn, Nadeln, Trikotagen u. s. w. und seine Preisbildung anderen Gesetzen unterliegt, als die der Manufakturen, Kolonialwaren und anderer Konsumartikel in des Wortes innerster Bedeutung. Der BÜchersche Behauptung von dem Buch als Ware ist nur sehr bedingt richtig.

Über das vermeintliche Steigen der Bücherpreise in Deutschland stützt Bücher sich außer der angeblich weit verbreiteten Klage wissenschaftlicher Kreise und dem Gefühl des *justum pretium* einiger Käufer, noch auf eine Steigerung des Preises bei Cohns System der National-Ökonomie, von dem der I. Band 1885 erschienen, pro Bogen 29  $\text{₰}$ , der II. Band, 1889 erschienen, 31  $\text{₰}$  und der III. Band von 1898, pro Bogen 37  $\text{₰}$  kostet, fügt aber vorsichtigerweise hinzu, daß dieses Beispiel zu keinem allgemeinen Schlusse berechtigt. Ja, wozu bringt er es denn? Wir können uns sehr wohl eine innere Berechtigung zu dieser Preiserhöhung denken, nämlich die, daß der 2. Band und demnächst die folgenden wegen mangelnden Ab-

saßes in immer geringerer Auflage gedruckt sind; deshalb mußte der Preis pro Druckbogen in demselben Verhältnisse steigen. Daneben folgt noch auf Seite 219 eine statistische Tabelle aus dem „Centralblatt für Bibliothekwesen“, die wir hier hersehen:

| im<br>Jahre       | die Zahl<br>der Verlags-<br>artikel | der Gesamt-<br>preis derselben<br>M. | der Durchschnitts-<br>preis einer<br>Druckschrift<br>M. |
|-------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 1870              | 10 108                              | 83 278                               | 3.20                                                    |
| 1880              | 14 941                              | 85 185                               | 4.20                                                    |
| 1890              | 18 875                              | 86 797                               | 4.50                                                    |
| 1900              | 24 792                              | 105 170                              | 4.24                                                    |
| Zunahme 1870—1890 | 145 %                               | 216 %                                | 29 %                                                    |

Wir können, offen gestanden, dieser Statistik keinen Wert beimessen. Die Preissteigerung per Druckschrift ist leicht erklärlich. Bis 1870 einschließlich hat es große encyclopädische Werke nur wenig gegeben. Von da an beginnt deren Erscheinen sowohl auf wissenschaftlichem Gebiete (alle Fakultäten und die Technik erst recht umfassend), wie populärer Art, für die „jeder Gebildete“ Käufer ist. Wer konnte früher in Deutschland wissenschaftliche Monographien archäologischer, etymologischer, ethnographischer, naturwissenschaftlicher Art, die hundert Mark und mehr, ja hunderte von Mark kosten? Teilweise handelt es sich dabei um ausländische Publikationen, die aber von deutschen Spezialgeschäften in einer Anzahl übernommen und von ihnen in die Kataloge gebracht werden. Welcher Verleger hätte es wohl vor 1870 in Deutschland gewagt, z. B. ein Bödlin-Album in 4 Bänden zu je 100 M. zu bringen? Durch solche Werke steigt natürlich in der mechanisch-statistischen Berechnung der Preis der einzelnen Druckschrift ungeheuer. Wie so viele

Statistik, beweist diese also gar nichts, gar nichts für die angebliche Steigerung der Bücherpreise.

Ein reichhaltiges, beweiskräftiges Material, in statistischen Tabellen minutiös genau ausgearbeitet, war uns von drei der größten und angesehensten Verlagsbuchhandlungen zugegangen, von denen die eine wissenschaftlichen und belletristischen, die andere nur belletristischen, die dritte den Verlag von Jugendschriften, populär-wissenschaftlichen und Geschenkswerken pflegt. Daraus ging hervor, daß bei diesen drei Verlagsbuchhandlungen die Bücherpreise pro Druckbogen seit 1870 zurückgegangen waren, teilweise sogar erheblich. Wenn wir das Material hier nicht veröffentlichen, so unterbleibt dies nicht weil es überhaupt zurückgezogen wurde, sondern weil es an anderer Stelle mit veröffentlicht werden soll. Es wird nämlich, wie uns mitgeteilt wurde, eine Entgegnung von verlegerischer Seite geplant und darin soll das Material mit verarbeitet werden. Unbefangene Beurteiler werden danach zugeben, daß die Büchersche Behauptung von der steigenden Tendenz der Bücherpreise in Deutschland ebenso willkürlich, wie unhaltbar ist. Wir bringen hier noch eine uns zugegangene Zuschrift der Schweizerbart'schen Verlagsbuchhandlung zum Abdruck, die statistische Angaben allerdings nur über einen Verlagsartikel bringt.

„Seit 1807 erscheint das Jahrbuch der Mineralogie, das seit 1833 in meinem Verlag sich befindet. Nun kostet

|          |      |     |      |        |   |      |
|----------|------|-----|------|--------|---|------|
| Jahrgang | 1843 | mit | 876  | Seiten | M | 17.— |
| „        | 1872 | „   | 1004 | „      | „ | 24.— |
| „        | 1880 | „   | 1482 | „      | „ | 40.— |
| „        | 1902 | „   | 2208 | „      | „ | 50.— |



„Danach ist eine Verteuerung überhaupt nicht eingetreten, dagegen seit 1880 eine Verbilligung, denn der Jahrgang 1902 sollte im Verhältnis zu 1880 eigentlich 60 M. kosten. Berücksichtigt man die enormen Preissteigerungen des Druckes seit 1843, dann ergibt sich noch vielmehr, wie haltlos die Behauptungen von der Bücherverteuerung sind. — Dergleichen Beispiele könnte ich aus meinem Verlage noch mehr beibringen, aber dies eine spricht so für sich, daß es eigentlich genügt. Zudem hat nicht ein Abonnent, als ich denselben die Preiserhöhung von 40 M. auf 50 M. durch den vermehrten Umfang als absolut nötig bekannt gab, abbestellt, sondern die Herren erklärten mir vielsach, sie seien froh, daß ich nicht höher gegangen sei, waren also auch darauf gefaßt. Allerdings Nationalökonomien hat diese Zeitschrift nicht zu ihren Lesern.“

Damit soll durchaus nicht geleugnet werden, daß einzelne Bücher und vielleicht auch bestimmte Literaturgruppen seit 30 Jahren teurer geworden sind. Es läme dabei aber auf die Ermittlung der Ursachen an, ob sie durch bessere Ausstattung, durch die Erhöhung der Arbeitslöhne, oder durch geforderte höhere Honorare verursacht sind. Z. B. findet sich im „Börsenblatt“ 1896, Seite 1781, eine Ankündigung der Firma Friedrich Vieweg & Sohn über „Mohrs Titriermethode“, in der es schließlich heißt:

„. . . trotz der eingetretenen, nicht unerheblichen Erhöhung des Preises, welche leider nicht zu umgehen war, da dem Unternehmen die wertvolle Kraft des Herrn Geheimrat A. Classen erhalten werden mußte, der die Bearbeitung des Werkes nicht unter den gleichen Bedingungen, wie bei der 6. Auflage, zu übernehmen bereit war.“

Hier wird also direkt die erhöhte Honorarforderung als Grund der Preiserhöhung bezeichnet. So wird es gewiß in vielen Fällen liegen. Wir wollen damit nicht sagen, daß eine erhöhte Honorarforderung ungerecht sein müßte, aber man soll dann auch eine Preiserhöhung des Buches gerecht beurteilen.

Da wir hier bei der Frage der Honorare sind und da nicht nur Professor Bücher (Seite 239) die Verleger in einem der sozialdemokratischen Terminologie entlehnten Ausdruck der Ausbeutung beschuldigt, sondern von alten Zeiten her sich vielfach der Glaube an ganz unzureichende Honorare für schriftstellerische Arbeiten erhalten hat, entlehnen wir den „Hamburger Nachrichten“ folgende Auslassung:

#### Die Einkünfte deutscher Schriftsteller.

Angeichts der Bewegung, die von deutschen Gelehrten angeführt wird, um den deutschen Buchhandel zu zwingen, niedrigere Bücherpreise zu stellen und den Zwischenhändler (Sortimenter genannt) als nutzlosen Verteurer auszuscheiden, ist es von Bedeutung, welche Einnahmen deutsche Schriftsteller einst erzielten und wie sie in der Gegenwart bezahlt werden. Hierüber macht die „Röln. Ztg.“ folgende Angaben: In der Berechnung der Bücherpreise spielt das Honorar des Autors eine nicht unbedeutende Rolle. Wenn dasselbe im Laufe der Zeiten gestiegen ist, außerdem die Lebensbedürfnisse eine bedeutende Preiserhöhung erfahren haben, dann wird es kaum befremden dürfen, wenn auch die Bücherpreise nicht gesunken sind. Berufsschriftsteller, die ausschließlich von dem Ertrage ihrer Feder gelebt hätten, gab es nach Tony Kellens Forschungen bis ins 18. Jahrhundert überhaupt nicht. Gellert bezog als Professor 100 Taler Gehalt. Klopstock errang durch seine unsterbliche Messiasde einen neuen Anzug samt Hut, dazu für jeden Druckbogen ganze 2 Taler, die sich bei späteren Auflagen bis zu einem goldenen Dukaten (3 Taler 5 Sgr.) steigerten. Bürger darbtte zeitlebens und schlug sich mit Überetzungen durch; erst sechs Wochen vor seinem Tode wurde er reich durch ein

Geschenk der hannöverschen Regierung in Höhe von 50 Talern. Auch Lessing mußte sich als Übersetzer durch des Lebens Not schlagen, bis er Bibliothekar in Wolfenbüttel wurde mit einem Jahresgehalt von 600 Talern. Goethe war ein guter Geschäftsmann, sah in jedem Verleger ein gefährliches Subjekt, für das er eine eigene Hölle wünschte, da er die der gewöhnlichen Sünder für zu gut hielt. An Staatsgehalt als Minister bezog er zuerst 1200, später 1800 Taler. Cotta, das „Subjekt“, sein Verleger, zahlte ihm von 1795 bis 1832 233 969 Gulden, d. h. durchschnittlich im Jahre 6823 Gulden oder reichlich zwei Ministergehälter zu 1800 Talern; seine Erben aber erhielten bis 1865 270 944 Gulden, oder jährlich im Durchschnitt 8219 Gulden. Schiller erhielt als Reditus ohne Portee monatlich 18 Gulden Gehalt und war genötigt, die Druckkosten der ersten Auflage seiner Räuber aus eigener Tasche zu bezahlen. Für den Fiesco empfing er 11, für den Don Carlos 21 Louisdors, für drei Auflagen des Wallenstein erhielt er, ebenfalls von Cotta, 5246 Gulden oder 24 Jahresgehälter eines Reditus, für Maria Stuart 1540 Gulden. Als außerordentlicher Professor bezog Schiller kein Gehalt, später bekam er den Hofrathstitel mit 200 Talern Jahreseinkünften, die sich bis 1804 auf 800 Taler steigerten. An Honorar zahlte Cotta an Schiller und dessen Erben bis zum Jahre 1833 275 000 M. Theodor Körner bezog als I. I. Hoftheaterdichter 1500 Gulden Jahresgehalt. Kleist konnte in Berlin als freier Schriftsteller sein Leben nicht fristen. Kant erhielt für seine Kritik der reinen Vernunft 4 Taler pro Druckbogen, als Professor im 46. Lebensjahre angestellt, empfing er ein sehr bescheidenes Gehalt. Seine erzielte mit seinen Reisebildern und dem Buch der Lieder je 50 Louisdors, für seine sämtlichen Werke auf elf Jahre von Campe 20 000 Fr. Grillparzer lebte als Hofconceptist in Dürftigkeit, erhielt später ein kaiserliches Ruhegehalt von 300 Gulden. Für das Verlags-Recht seiner Werke hat die Firma Cotta insgesamt 36 000 österreichische Gulden bezahlt. Bauernfeld bezog als Beamter 920 Gulden, später eine Pension von 400 Gulden. Freytag erhielt für Soll und Haben hohe Summen, für die sieben Bände der Ahnen 420 000 M. Spielhagen, der anfangs des Lebens Not kennen lernen mußte und für seine ersten vier Romane 200 Taler einkassierte, verdiente mit den spätern ein

hübsches Vermögen. Georg Ebers bezog für seine altägyptischen Romane mehr als eine Million Mark, Paul Heyse für seine Novellen und Gedichte ähnliche Summen. Fritz Reuter brachte es durch die Fürsorge seines Verlegers auf eine Jahresrente von 5000 Talern, die sich nach und nach auf 20 000 Taler steigerte. Hamerling erhielt für seinen Homunculus 10 000 M. Dahn, Baumbach und Wolff erhalten für ihre in zahlreichen Auflagen erscheinenden Werke 1 bis 1 $\frac{1}{2}$  M. pro Band, was alljährlich bedeutende Summen ergibt. Auch Geibel und Bodenstedt ernteten bedeutende Honorare. Sudermann hat durch seine Ehre 300 000 M. erzielt und wurde Schloßbesitzer. Auch Hauptmann hat sich mehrere Villen erschrieben. Zu den Einkünften der letztern beiden erfolgreichen Schriftsteller steuerten Auführungs-Anteile Erkleckliches bei. Pastor Jrenssen wurde durch das Honorar seines Romans Jörn Uhl in Höhe von etwa 125 000 M. veranlaßt, der Kanzel zu entsagen und sich auf einem stattlichen Landgute ganz der Muse in die Arme zu werfen. Auch Ganghofer und Hofegger sind durch Honorare wohlhabende Leute geworden.

Im Anschlusse hieran weisen wir darauf hin, daß nach Haackländers Tode die Erben sich öffentlich über den geringen Nachlaß beschwerten und den Grund dafür in der Knaußerei der Haackländerschen Verleger suchten. Darauf veröffentlichten die Verleger die im Laufe der Jahre gezahlten Honorarsummen, woraus die württembergische Steuerbehörde Veranlassung nahm, die Erbschaft wegen jahrelanger beträchtlicher Steuerhinterziehung haftbar zu machen.

Die mitgetheilten Honorare beziehen sich sämtlich auf Dichter. Wir glauben indessen, daß viele Verlagsbuchhandlungen bereit wären, auch die Honorarsummen zu veröffentlichen, welche sie für wissenschaftliche Werke, Schulbücher u. s. w. gezahlt haben. Es fragt sich nur, ob alle Autoren damit einverstanden wären.

Bezüglich der Honorare, des Verhältnisses zu den Autoren, der Wirksamkeit, bez. Nichtwirksamkeit von

Prospekten verweisen wir auf nachstehendes Schreiben einer renommierten süddeutschen Verlagsbuchhandlung:

„Auf Ihre Aufforderung im „Börsenblatt“ Nr. 192 freuen wir uns, daß von so berufener Seite der Angriff des Herrn Professor Bücher eine Abwehr findet. Als Verleger glauben wir Ihnen am besten damit zu dienen, wenn wir Ihnen mitteilen, daß das Verhältnis zu allen unseren Autoren, mit Ausnahme eines einzigen, das denkbar beste ist und stets war, wobei allerdings zu bemerken ist, daß wir durchweg sehr hohe Honorare zahlen, die jedenfalls mindestens 5—6 mal so hoch sind, als sie in den 70er Jahren für Bücher mit gleichem Ladenpreis gezahlt wurden. Wir zahlten z. B. für das reine Abdrucksrecht, wobei dem Autor gestattet ist, sein Werk in einigen Jahren wieder anderweitig zu verwerten, für einen Bogen unserer Sammlung 125—200 M., das macht im Normal-Roman-Format bei engem Druck wie Engelhorn pro Bogen 3—400 M. Für ein eben von einem Naturwissenschaftler erworbenes populäres Buch zahlen wir pro Bogen 250 M. und außerdem eine so hohe Lantieme, daß, wenn das Buch ca. 20 000 Absatz erreicht, was sehr wahrscheinlich ist, wir pro Zeile 1 M. Honorar bezahlt haben. Daß bei diesen Honoraren der Verdienst des Verlegers von Jahr zu Jahr geringer wird, ja, daß nicht einmal dem durch die Überproduktion immer größer gewordenen Verlegerisiko ein entsprechender Gewinn gegenüber steht, ergibt sich aus genannten Zahlen von selbst.“

„Was die Herstellungspreise anlangt, so ist allerdings das Papier billiger, aber auch schlechter geworden; Satz- und Druckpreise sind stark gestiegen, namentlich in besseren Druckereien. Ebenso haben die

Buchbindepreise einen erheblichen Aufschlag, der sich in der nächsten Zeit noch mehr steigern wird, erhalten.“

„Was Prospektversendung anlangt, so haben wir schon öfters eine derartige Manipulation direkt ans Publikum vorgenommen und stets gefunden, daß trotz teuerster Prospekte und bestausgewählter Adressen ein wirklich lohnender Erfolg ausgeschlossen war. Das gleiche gilt von Inseraten in Zeitungen und in Weihnachtscatalogen. Bessere halten wir sogar für absolut wertlos. Das einzige wirklich erfolgreiche Mittel, einem Buche eine nachhaltige Verbreitung zu geben, bleibt daher in unsern Augen die persönliche Tätigkeit des deutschen Sortimenters. Es gibt ja allerdings Ausnahmen, aber die sind Gott sei Dank doch sehr selten.“

Wir heben hervor, daß diese Verlagsbuchhandlung die Tätigkeit des Sortimentsbuchhandels, der von Professor Bücher als ein Parasit am deutschen Volkskörper angesehen wird, als das einzig wirksame Mittel zur Bücherverbreitung bezeichnet. Das Wort des als Verlags-, wie als Sortimentsbuchhändler gleich bedeutenden alten Friedrich Berthes, daß „der Sortimentsbuchhandel der Nerv des ganzen Buchhandels ist,“ wird wenigstens durch Professor Bücher noch nicht entkräftet werden können.

Eine große schweizerische Verlagsbuchhandlung schrieb uns betreffs ihres Verhältnisses zu den Autoren:

„Zu Lit. B. bin ich im Falle, erklären zu können, daß ich noch selten mit Autoren Differenzen gehabt habe, die aus dem Verlagsvertrage hervorgingen. Wenn solche entstanden, lag es nicht sowohl am Vertrage, als an dessen ganz bewußter Miß-

achtung durch den Autor, besonders in Fällen, wo der Erfolg eines Buches tatsächlich oder auch nur in der Vorstellung des Autors dessen anfängliche Voraussetzung übertraf, wie ich denn überhaupt mitunter schon selbst bei angesehenen Schriftstellern nicht bloß eine flüchtige Unkenntnis vom Buchdruck und Buchhandel, sondern auch einen befremdlichen Mangel an Rechtsgefühl habe konstatieren müssen.“

Zu dieser Frage der Verhältnisse zwischen Autoren und Verlegern hatten wir noch sehr gewichtige und überzeugende Beiträge von jenen schon erwähnten drei großen Verlagsbuchhandlungen, die jetzt an anderer Stelle zur Mitteilung gelangen werden. Nach diesen Zeugnissen scheint die Bücherische Behauptung von der Ausbeutung der Schriftsteller durch die Verleger (Seite 239), gegen die er Staatshilfe verlangt, nur agitatorisches Blendwerk ohne materielle Unterlagen zu sein. Denn auch das Schema eines Verlagsvertrages, welches er Seite 157/59 abdruckt — der im Anschluß daran mitgeteilte „Verlagschein“ der Musikalienhändler bleibt für uns außer Betracht — kann doch erst ganz sicher beurteilt werden, wenn man weiß, welcher Gattung von Literatur, bezw. welcher Sammlung der Vertrag dienen soll. Die Beurteilung Büchers ist ohne Zweifel partiell, und selbst wenn man nach Kenntnis der näheren Umstände zugeben müßte, daß der Vertrag Härten für den Autor enthält, ist doch das Geschrei „über eine dem ganzen deutschen Gelehrtenstande dadurch zugefügte Schmach, wie „das Greifen nach der Klinke der Gesetzgebung“ (Seite 157) aus diesem Anlaß mindestens unangebracht. Auch ein Kollege von Professor Bücher, der National-Ökonom Professor Dr. A. van der Borch, vortragender

Nat im Reichsamt des Innern, beurteilt das betreffende Formular viel ruhiger. Er sagt darüber gelegentlich einer Besprechung der Bücherschen Denkschrift im „Literarischen Centralblatt, 1903, Nr. 39“:

„Man darf dabei aber folgendes nicht außer acht lassen. Daß gedruckte Vertragsformulare das Interesse der einen Partei bevorzugen, kommt nicht nur im Buchhandel vor. Es gibt z. B. gedruckte Mietvertragsformulare, die dem Verfasser noch merkwürdiger erscheinen werden. Aber der andere Teil braucht den Vertrag nicht ohne Änderung anzunehmen, und wer seine Stellung richtig zu wahren weiß, kann bei Miets- wie bei Verlagsverträgen die ihm bedenklich erscheinenden Stellen ändern oder beseitigen. Auch bei der betreffenden Verlagsfirma ist das tatsächlich wiederholt geschehen. Ein Wortwort ohne weiteres und gegen den ausdrücklichen und nachhaltigen Widerspruch des Verfassers zu streichen, ist an sich dem Verleger nicht möglich, wenn es nicht im Vertrag vorgesehen ist. Ist es aber vorgesehen, oder ergeben sich aus Art und Zweckbestimmung der Publikation gewichtige Bedenken gegen den Abdruck eines Wortworts, so läßt sich der Dank auch im Text oder in einer Anmerkung aussprechen, und daß darüber eine Verständigung mit dem Verleger nicht möglich sein sollte, ist im allgemeinen nicht anzunehmen.“

Diese Besprechung des National-Ökonomen Dr. R. van der Borghst weist auch auf sonstige Schwächen und Unrichtigkeiten der Bücherschen Denkschrift hin, erkennt dann aber die „temperamentvolle Frische“ an, die alle Arbeiten Büchers auszeichnet. Wir halten es allerdings für einen starken Euphemismus, die Ausfälle Büchers gegen den Buchhandel „temperamentvolle



Frische“ zu nennen. Von dieser Frische bekam Herr van der Borgh in der nächsten Nummer des Centralblattes, wahrscheinlich unerwarteterweise, einen persönlichen Beweis, indem Professor Bücher seinem Gegner das selbständige Urteil schlankeg abspricht und ihm unterstellt, er habe sich lediglich zum Sprachrohr des betreffenden Verlegers gemacht.

Professor Bücher hat über Zweck und Bedeutung von Verlagsverträgen überhaupt ganz eigenartige Begriffe. Auf Seite 19 seiner Druckschrift sagt er:

„Umgekehrt wird jeder Verleger mit 6—7000 Kleinhandlungen in Verbindungen kommen müssen, wenn er die Voraussetzung erfüllen will, unter der seine Autoren ihm ihre Werke anvertraut haben, daß er sie verbreiten wolle, soweit die deutsche Zunge klingt.“

Agitatorischen Wert mag dieses wunderbare Diktum haben, praktisch ist es ebenso absurd wie ein anderes, auf Seite 145/46, das wir auch wörtlich hierher setzen:

„Nun liegt es doch offenbar in der Natur des Verlagsvertrages, daß der Verleger nicht einseitig Schritte tun oder sich an solchen beteiligen darf, welche die Verbreitung eines Verlagswerkes hemmen. Denn er schädigt dadurch nicht bloß ideell, sondern auch materiell seinen Mitkontrahenten, den Autor. Durch die mit der Abschaffung des Kundenrabatts verbundene Veränderung der Absatzbedingungen sind aber sämtliche aus früherer Zeit vorhandenen Verlagsverträge in dieser die Autoren schädigenden Weise abgeändert worden. Die Verleger haben sich an dieser Handlung beteiligt, indem sie freiwillig sich zu Vollstreckern der Strafurteile des Börsenvereins-Vorstandes gemacht haben. Als mildernder Umstand mag für sie in Betracht kommen, daß sie unter einem äußeren Drucke gehandelt haben, der von seiten einer ihnen nahestehenden Interessentengruppe ausgeübt wurde, und daß sie des guten Glaubens sein konnten, dem Frieden im Gesamtbuchhandel ein Opfer bringen zu müssen, das sie materiell ebenso trifft, wie die Autoren. Erschwerend

aber muß für sie ins Gewicht fallen, daß nach den in der deutschen Bücherproduktion zur Zeit herrschenden Verhältnissen ein großer Teil der Autoren wissenschaftlicher Werke für seine Arbeit keinen anderen Lohn findet, als das Bewußtsein, in freier Hingabe an den idealen Beruf des Schriftstellers seinem Volke einen Dienst geleistet zu haben. Mag der Verleger vielleicht in der Aufrechterhaltung der altgewohnten Organisation des deutschen Buchhandels einen Ersatz zu finden meinen für den aus dem Winderabsatz seiner Verlagswerte ihm erwachsenden Gewinnausfall, dem Autor kann dieses Moment nicht hinweghelfen über die Erschwerung oder doch wesentliche Verlangsamung des Absatzes seiner literarischen Arbeiten, mit der doch auch überall für ihn eine materielle Schädigung verbunden sein wird, wo er am Risiko des Unternehmens beteiligt ist, oder wo sein Honorar vom Erscheinen neuer Auflagen abhängt.“

Wie ersichtlich, beschuldigt Professor Bücher die- jenigen Verleger, welche sich an der Verminderung oder Aufhebung des Kundenrabattes beteiligen, einer rechtswidrigen Handlung gegen die Autoren. Anlaß dazu gibt ihm eine hypothetische Äußerung im Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig für 1901, wo gesagt wurde: „In der Beschränkung . . . . des Rabattes kann aber eine Verminderung der Aufnahmefähigkeit gefunden werden.“ Aus dieser hypo- thetischen Äußerung konstruiert Professor Bücher ohne weiteres einen Vertragsbruch der betr. Verleger. Wir halten das nicht für wissenschaftlich, sondern für eine rabulistische Absurdität.

Aber auch einen elegischen Ton versteht Professor Bücher anzuschlagen. Auf Seite 145 heißt es:

„Von der richtigen Verbreitung eines Buches hängt oft die ganze Entwicklung einer wissenschaftlichen oder dichterischen Individualität ab, und manches Gelehrtenbuchein ist dadurch geknickt worden, daß ein Erstlingswerk in die Hände eines gleichgültigen oder ungeschickten Verlegers fiel. In Deutschland, wo die aka- demische Laufbahn mit der Veröffentlichung wissenschaftlicher

Arbeit so eng verknüpft ist, wird das nicht weiterer Ausführung bedürfen.“

Daß es gleichgültige und ungeschickte Verleger gibt, soll nicht bezweifelt werden; es gibt in jedem Stand und Beruf gleichgültige und ungeschickte Menschen. Unbedingt nötig scheint es uns jedoch zu sein, daß Professor Bücher für seine durch Verlegertüde „geknipten Gelehrtenbaseine“ einen Beweis durch species facti anträte. Sonst müssen wir diesen Satz zu dem so zahlreichen, rein agitatorischen und nie beweisfähigen Wertwerk seiner Denkschrift rechnen, mit dem diese vollgepfropft ist. Er beabsichtigt doch offenbar, durch diesen Satz den Eindruck bei unkundigen Lesern hervorzurufen, als ob dieses durch Verleger-Indolenz geknipte Gelehrtenbasein eine häufige Erscheinung in Deutschland sei. Demgegenüber, angegriffen wie wir durch Professor Bücher in schärfster Weise sind, müssen wir zu unserer Verteidigung aber nicht allein in bezug auf diese Stelle, sondern wegen der advocatorischen Eigenschaft der ganzen Bücherischen Denkschrift auch einmal angriffsweise vorgehen und sagen: Wehe dem deutschen Volke, wenn seine studierende Jugend von den Lehrstühlen der Universitäten in einem Geiste ausgebildet und erzogen würde, wie ihn die Bücherische Denkschrift atmet! Das wäre keine Objektivität, keine Wissenschaftlichkeit mehr, sondern die bewußte Hinführung zu einer fanatischen Parteilung! — Hierauf werden wir später noch zurückkommen.

Glücklicherweise dürfen wir Professor Bücher als eine Ausnahme ansehen. Wir berufen uns, in bezug auf die Beurteilung des deutschen Buchhandels durch Professoren, auf die Vorgänger Professor Büchers im

Amt des Rektorats an der Leipziger Universität, deren Meinungen auf den Seiten 11 und folg. dieser Schrift abgedruckt sind. Uns dünkt, als ob eine große Scheidewand zwischen beiden stände.

Professor Bücher sagt Seite 146/47, es seien die Verhältnisse im deutschen Bücherverlage zweifellos in einer für die Autoren und unser gesamtes wissenschaftliches Leben nicht günstigen Umwandlung begriffen. Als Beweis dienen die Erwerbsgesellschaften mit ihrem kalt berechnenden Unternehmerprinzip, das aus dem Verhältnisse den höchstmöglichen Gelbertrag zu ziehen sucht. Ohne zu untersuchen, wieweit diese Behauptung richtig ist, möchten wir dagegen die Frage aufwerfen: Wie kommt es, daß bei neuen encyclopädischen und periodischen Unternehmungen, bei Zeitschriften u. s. w., unter den gewonnenen Mitarbeitern vielfach bei verschiedenen, bezw. gleichartigen Unternehmungen immer dieselben Namen stehen? Warum laufen denn die Herren Autoren jeder neuen Werbetrommel nach? Sollten sie auch einen „höchstmöglichen Gelbertrag“ zu erzielen suchen? Professor Bücher ist besonders stark darin, alle Dinge immer nur von einer Seite aus gesehen zu schildern, welche Eigenschaft Treitschke in seiner Deutschen Geschichte so trefflich zu charakterisieren weiß.

Zu dieser Eigenschaft Büchers, die Dinge stets in dem Gesichtswinkel zu sehen, der ihm momentan paßt — die Widersprüche in seiner Denkschrift sind zahlreich — rechnen wir auch folgende Stelle auf Seite 40:

„Die Bücher werden in viel zu großen Auflagen gedruckt; wissenschaftliche Werke, von denen der Verleger ganz gut weiß, daß sie nur einen sehr kleinen Markt haben, werden in einer den tatsächlich vorhandenen Bedarf um das drei- bis fünf-

fache übersteigenden Menge hergestellt, um genügend Exemplare bedingungsweise versenden zu können.“

Wir haben es hierbei wiederum mit einem der Bücherischen Lehrsätze zu tun. Dieser soll offenbar den im deutschen Verlagsbuchhandel herrschenden Idiotismus beweisen. Jrgend einen Beweis zu bringen, hält Professor Bücher für unnötig. Er sagt's! Wir fordern ihn jedoch zu Beweisen dafür auf, daß Verleger wissenschaftlich das drei- bis fünffache von wissenschaftlichen Werken über den tatsächlichen Bedarf drucken. Ohne Beweise bleibt auch diese Behauptung agitatorisch, wie die meisten andern.

Professor Bücher will sich und seinen Standesgenossen die Bücher nicht verteuern lassen, das ist der Zweck seiner Denkschrift. Ja, kaufen denn diese Herren wirklich so viel Bücher? Fast möchte man das bezweifeln. Wir setzen auszugsweise hierher eine Eingabe der Kaiserlichen Akademie der Wissenschaft in Wien, aus dem Sommer dieses Jahres, gegen Zollabgaben auf gebundene Bücher, in der es wörtlich heißt:

„in Anbetracht, daß die meisten wissenschaftlichen Werke aus dem Ausland an die einzelnen Forscher nicht im Wege des Kaufs, sondern entweder als Tausch gegen eigne Publikationen, oder als unentgeltlicher Bezug von seiten der österreichischen Mitglieder auswärtiger gelehrter Gesellschaften, oder endlich als Geschenk fremder Institute gelangen;

in Anbetracht, daß bei der Kostspieligkeit der Herstellung wissenschaftlicher Werke und des geringen buchhändlerischen Absatzes

derselben auswärtige, namentlich amerikanische Institute in immer größerer Zahl sich entschließen, im Interesse der Wissenschaft auf den geringen buchhändlerischen Erlös zu verzichten und die ganzen Auflagen an Bibliotheken und Fachmänner zu verschenken und sogar auch das Porto zu begleichen;“ — —

worauf dann die Bitte um Ablehnung des Zolls folgt. Erklärend fügen wir hinzu, daß in dieser Eingabe unter „Ausland“ auch das Deutsche Reich mit verstanden ist. Die österreichischen Professoren scheinen deshalb nur selten nötig zu haben, fachwissenschaftliche Bücher, sofern diese außer-österreichischen Ursprungs sind, anzukaufen. Steht es bei den reichsdeutschen Professoren etwa ebenso? — Dem Schreiber dieser Zeilen gab vorgestern ein sehr bekannter Mathematik-Professor den 1. Band eines großen encyclopädischen Werkes zurück, weil er ihn einmal vom Verfasser und einmal vom Verleger als Geschenk erhalten hatte.

---

In den „Grenzboten 1903, Nr. 33“ stand ein interessanter Artikel des Verlegers Johannes Grunow. Dieser sagt, daß Professor Bücher und sein Vorläufer, Professor Paulsen in Berlin, beide an der Hauptsache, nämlich an der Überproduktion, vorbeiziehen und sich einen Popanz zum Angriff konstruieren. Wir werden uns erlauben, Auszüge dieses Artikels hier mit abzu- drucken, möchten jedoch zuvor noch die statistische Aus- arbeitung eines, wenn auch nicht großen, so doch an- gesehenen Verlages zur Frage der Überproduktion,

richtiger des Überangebotes von Manuskripten, zur Kenntnis bringen. Sie lautet:

„In dem Zeitraum eines Jahres wurden einer älteren, angesehenen Verlagsbuchhandlung von 47 verschiedenen Autoren 52 Verlagsangebote gemacht. In 23 Fällen wurden die Manuskripte unverlangt zugestellt und in 29 Fällen fragte man vorher an, ob Vorlegung des Manuskriptes gestattet sei.“

„Die Autoren dieser 52 Angebote waren:

- in 3 Fällen Univerfitäts- resp. Gymnasialprofessoren,
- „ 28 „ Theologen (Hofprediger, Superintenden-  
ten, Pastoren und einmal ein Hilfsprediger,
- „ 6 „ Schulmänner (der Volksschule),
- „ 9 „ schriftstellende Damen,
- „ 1 „ ein Privatmann.

„Die angebotenen Manuskripte behandelten nachfolgende Wissensgebiete:

- 8 mal Allgemeine Theologie,
- 2 „ Gesammelte Vorträge und Abhandlungen aus dem Gebiete der Theologie,
- 7 „ Theologische Einzelfragen,
- 1 „ Philosophie,
- 8 „ Predigtwerke,
- 4 „ pädagogische Einzelfragen,
- 5 „ Biographisches,
- 3 „ Literarisch-ästhetische Arbeiten,
- 1 „ Gesammelte Gedichte,
- 8 „ Romane und Erzählungen,
- 5 „ Diverfes.

„Von diesen 52 Angeboten wurden nur 5 angenommen, und zwar davon 2 ausschließlich aus per-

sönlicher Rücksichtnahme auf den Verfasser. Die 3 übrigen Unternehmungen wurden acceptiert, in der Hoffnung auf Erfolg.“

„47 Verlagsangebote gelangten also zur Ablehnung, und bei genauer Durchsicht des „Börsenblattes“ kann festgestellt werden, daß nur 2 von diesen 47 abgelehnten Manuskripten bei andern Verlegern erschienen sind. Mithin sind von 52 Manuskripten 45 völlig zwecklos von 41 Autoren niedergeschrieben worden.“

„Bei diesen Angaben handelt es sich nur um die Manuskripte für in sich abgeschlossene Bücher. Die Angebote, die sonst noch einliefen zur Mitarbeit an diesem oder jenem Kontinuations-Unternehmen, wurden nicht gebucht, da das viel zu weit führen würde. Die Zahl dieser Angebote war nicht gering.“

Diese Angaben sprechen für sich. Wir möchten nur hinzufügen, daß der Herr Einsender in dem vorletzten Absatz vielleicht irrt: Im Laufe der Zeit findet doch noch manches der eingelieferten Manuskripte bei irgend einem gutgläubigen Verleger Unterschlupf. Wenn es hernach trotzdem nicht gelaufen wird, ob dann Professor Bücher nicht aufs neue von gleichgültigen und ungeschickten Verlegern sprechen wird, durch deren Schuld das Dasein von Autoren „geknickt“ wird: wer kann's wissen!?“

---

Wir geben nun zum Schluß dieses Abschnittes auszugsweise den schon genannten Grunowschen Artikel wieder:

„Dagegen ist das Publikum natürlich geneigt, in den Hauptvorwurf einzustimmen, der von den Tadlern der bestehenden Verhältnisse, indem sie sich von den Bücherkäufern ab und den Buchhändlern zuwenden,



erhoben wird, daß unsere Bücherpreise zu hoch seien. Das ist der wichtigste Punkt der Kontroversen, die sich augenblicklich abspielen. Ist der Vorwurf in seiner Allgemeinheit berechtigt? Und wenn er es ist, wer hat die Schuld? Der Autor antwortet natürlich: der Verleger! In jedem Fall, wo ein Buch von ihm nicht gegangen ist, wird er geneigt sein, die Schuld nicht bei sich, sondern außer bei der Dummheit und dem Geiz des Publikums in dem Mangel an Verständnis bei seinem Verleger zu suchen, und zu allererst ist der Vorwurf bei der Hand, daß dieser einen viel zu hohen Preis angesetzt und dadurch das Buch geschädigt habe — so lange der Autor selbst erwartete, bei diesem Preise ein gutes Geschäft zu machen, war er ihm allerdings noch nicht zu hoch vorgekommen. Er war vielleicht sogar geneigt gewesen, zu fragen: Können Sie denn das Buch wirklich für den Preis liefern? Sehen Sie es nicht zu billig an? Werden solche Fragen nicht wirklich oft an den Verleger gestellt?“

„Die Preisfrage ist eine sehr wichtige Sache für den Verleger, die ihm in vielen Fällen Kopfzerbrechen macht. Es liegt doch auf der Hand, daß er im allgemeinen beim Verlegen den Zweck verfolgt, ein Geschäft zu machen und sich vor Verlust zu hüten; daß er also sehr wohl erwägt, wie er das zustande bringt, und damit auch, welchen Preis und welche Auflage — beides steht in Wechselwirkung — er wagen darf, daß der Preis nicht so hoch sein darf, die möglichen Käufer abzuschrecken, und nicht so niedrig, daß bei dem möglichen Absatz nichts herauspringt. Natürlich kann sich auch der klügste Verleger verrechnen. Aber ganz im allgemeinen anzunehmen, daß die deutschen Verleger so beschränkte Narren wären, ganz

ohne Sinn und Verstand zu hohe Preise zu machen, das ist doch, gelinde gesagt, eine wunderliche Idee!"

„Das Publikum aber? Wie stellt es sich wirklich zu den Bücherpreisen? Im allgemeinen kann man annehmen, daß es die Anschauungen seines Geldbeutels hat. Hat es nur fünfzig Pfennige darin, so ist ihm natürlich ein Fünfmärkbuch zu teuer, und es behauptet von jedem, das mehr als fünfzig Pfennige kostet, daß es zu teuer sei. Gewöhnlich sind solche Aussprüche nur albernes Gerede. Dem Publikum ist es ganz einerlei, was ein Buch kostet, wenn es dieses haben will — man frage doch einmal den Verleger von Dahns Kampf um Rom (der 24 M kostet), wie viel Auflagen und Exemplare er von dem Roman verkauft habe. So sind hunderte und vielleicht tausende „teurer“ Bücher — zum guten Nutzen der Autoren — verkauft worden, in mehreren und in vielen Auflagen, die das Publikum eben haben wollte; andere hat es nicht genommen, auch wenn sie nur fünfzig Pfennige kosteten, und hätte es nicht genommen, wenn sie für fünfzig Pfennige zu haben gewesen wären. Es gibt doch auch ein sehr großes Publikum, das dem sehr häufigen „billig aber schlecht“ aus dem Wege geht, weil es den billigen Druck nicht lesen kann und die schofeln Ausgaben nicht in seinen Bücherschrank stellen mag.“ . . .

„Auch bei uns macht man doch billige Ausgaben, wenn der Verkauf so groß zu werden verspricht, daß der Nutzen den von teuern übersteigen kann, und übrigens ist es trotz aller entgegengesetzten Behauptungen eine unzweifelhafte Tatsache, daß die Bücherpreise neuerdings bei uns im allgemeinen stetig niedergehen — einzelne herausgegriffene Beispiele können das Gegenteil nicht beweisen —; schon die Konkurrenz

Dinge sein, nicht, daß der Verleger einen um so größeren Gewinn zu ungunsten des Autors schluckt. Der Verleger hat seine Spekulation auf seinen Nettopreis gegründet; den Ladenpreis ergibt der darauf zu schlagende Rabatt an den Händler. Je niedriger der Verleger aber den Ladenpreis ansetzen kann, desto lieber ist es ihm, denn um so größeren Absatz kann er sich versprechen. Und wahrscheinlich wird weiter der Gang der Dinge sein, daß dem fortgesetzten Anwachsen eines nutzlosen Proletariats von Bücherhändlern ein Niegel vorgeschoben wird. Kleiner Nutzen genügt bei großem Umsatz, wer aber seinen Nutzen nicht mehr bei den Büchern findet, mag zu lukrativeren Waren übergehen; es wird niemand einfallen, dem ehrenwerten Stande der Sortimentler am wenigsten, abkömmliche Existenzen zu „schützen.“ Es ist doch merkwürdig, wie gewisse Perspektiven gewissem Verstande einfach verschlossen bleiben, wenn er nur immer auf einen Punkt starrt!“

„Gibt es denn nicht an Zahl zehnmal mehr Bücherfabrikanten, Fabrikanten nutzloser Bücher und Bücherhundes auf der Seite der Literaten als auf der der Verleger? Wenn irgendwo die Gewerbefreiheit eingeschränkt werden sollte, wenn das ginge, so ist es doch auf der Seite der Literaten. Die Herren Gelehrten werden über das Wort „Literat“ die Nase rümpfen und sich nicht mit allem, was die Feder führt, unter einen Dedel bringen lassen wollen, wie ja Paulsen auch die Belletristen beiseite lassen will — er kann es tun, denn sie werden vielleicht zuerst von einer gesunden Konkurrenz gedämpft und unschädlich gemacht werden —; sie verlangen Schutz für die wissenschaftlichen Schriftsteller. Ja, bezähmen

denn diese in irgend einer Weise ihren Schaffensdrang zum Wohle der Allgemeinheit? Schreiben sie wirklich nur aus dem ideellen Interesse, Lesern und Studierenden zugänglich zu sein? Liegt eine Notwendigkeit vor, auch wenn man wirklich nur „ideelles“ Interesse annimmt, daß sie alle gehört werden? Über denselben Gegenstand? Mit bescheidenen berechtigten oder unberechtigten Abweichungen in Einzelheiten? Muß jeder Lehrstuhlinhaber jeder Fakultät jeder Universität und jeder Dozent, der nach einem Lehrstuhl strebt, ein Lehrbuch seines Wissenszweigs schreiben und gedruckt sehen? Herrscht da nicht eine geradezu lächerliche Überproduktion, und sucht nicht einer dem andern mit oder ohne Gehässigkeit und Ausfälle auf die Mitläufer das bißchen — ideale Dasein unter den Füßen wegzureißen? Tritt nur Notwendiges, Förderndes und Ersehntes auf den Markt, und wird nicht gerade auf den wissenschaftlichen Gebieten unendlich viel leeres Stroh gedroschen? Ich glaube, man braucht den Herren nur diese Frage vorzulegen, und sie werden stutzig werden, Paulsen z. B., wenn man ihn auf ein ihm naheliegendes Gebiet hinweist, das der „Pädagogik,“ denn wieviel der unenblichen Menge der auf diesem Gebiete veröffentlichten Literatur tut etwas anderes, als denselben nahrungs- und nutzlosen Brei immer wieder durchzuläuen? Ist es nicht auf allen wissenschaftlichen Gebieten dieselbe Sache, ist das, was wirklich die Wissenschaft vorwärts bringt und mit Berechtigung auf den Markt tritt, nicht dünn gesät unter der Spreu der nutzlosen Produktion? Wird nicht überall künstlich ein Gelehrtenproletariat gezüchtet, das besser bei seines Vaters Beifßen geblieben wäre?“

„Hier liegt der Grundfehler, nicht darin, daß der

Buchhandel seine Mission verkenne und unfähig sei, seine Geschäfte zu besorgen. Es ist geradezu zum lachen, wenn mit sittlicher Entrüstung behauptet wird, daß die Aufhebung des Kundenrabatts, die das große Publikum mit Gleichmut hingenommen hat, die ganze Nation gefährde, und was sonst noch für blühender Unsinn in Vorrede und Prospekt des Buches steht. Es ist ein wunderlicher Streich, dieses Buch, eine Wandvertausche, die knallt, aber verknallen muß.“

„Man lehre doch zunächst vor seiner eignen Thür! Gewiß wird es Verleger geben — wenn man es aus so vertrauenswertem Munde hört, wird man es nicht bezweifeln, zumal wenn es eine so kluge Firma wie Teubner druckt und so dringend empfiehlt, denn sie muß es beurteilen können —, die selbstisch und rückwärtslos, auch gewissenlos gegen das Volk, die Literatur und die Autoren handeln, aber es gibt auch Autoren, die es nicht besser machen, und denen es auch nicht darauf ankommt, einen Verleger hineinzuzeigen, wenn sie nur ihren Vorteil dabei haben. Daß sich die Autoren vor Verlegerausbeutung zu wahren suchen, wird ihnen kein Vernünftiger verdenken, andererseits wird man annehmen dürfen, daß kein kluger Verleger in der Lust am Verdienst leicht so weit gehen wird, sich durch Überborteilen seiner ihm doch sehr wertvollen Autoren in Gefahr zu begeben, so wenig wie er die Preise so hoch schrauben wird, daß er sich den Absatz verdirbt.“

Herr Grunow hat seinem Aufsatz auch noch eine Anmerkung beigegeben, die mit hierherzusetzen wir uns nicht versagen können.

„Ich bedaure hier eine Anmerkung machen zu müssen. Als ich dieses schrieb, hatte ich Professor

Büchers Buch nicht bei der Hand, da ich es verliehen hatte, und hatte seine Einleitung, von der ich glaubte, daß sie mit dem Prospekt identisch sei, nicht gelesen. Ich nahm also an, daß Herr Professor Bücher das Archiv des Börsenvereins geöffnet worden sei, obgleich es mir unbegreiflich erschien, wie der Vorstand des Börsenvereins dazu gekommen sein konnte, dem Herrn Professor die intimsten Interna des Vereins preiszugeben, zu einem so unqualifizierbaren Angriff auf den deutschen Buchhandel. Aber der Börsenverein hat nichts dergleichen getan. Das Wortwort berichtet mit verblüffender Offenheit, welcher Wege sich Herr Professor Bücher bedient hat, zu seinen Kenntnissen zu gelangen. Er sagt, die „reichhaltige Bibliothek“ des Börsenvereins und insbesondere das „Börsenblatt“ hätten unbenutzt bleiben müssen, „weil die Verwaltung derselben angewiesen sei, sie Nichtbuchhändlern zu verweigern,“ d. h. wohl die Einsicht darein, und zwar in gewisse Dinge. Diese Verweigerung ist wohl für jeden Unbefangenen eine ganz selbstverständliche Sache — wo käme es wohl vor, daß Fakultätsprotokolle der Universitäten und dergleichen Nichtprofessoren zugänglich wären? Man denke nur, was sich da den verblüfften Augen des Publikums alles enthüllen würde, vorausgesetzt, daß alles so gewissenhaft protokolliert wird, wie im Börsenverein. Aber der Herr Professor findet die Verweigerung ungehörig; zwischen der Wissenschaft und einem Buchhandel, der seiner Aufgabe gerecht werden wolle, gäbe es überhaupt nichts zu verschweigen; für ihn, Professor Bücher, durfte kein Index librorum prohibitorum existieren, auch solche vom Börsenverein an seine Mitglieder gerichteten Schriften, die „als Manuscript gedruckt“ und als „ver-

traulich“ bezeichnet sind, durfte er benutzen, „um Tatsachen festzustellen,“ und triumphierend verkündet er vom „Börsenblatt,“ „daß nicht alle in Deutschland vorhandenen Exemplare dieses „sekretierten“ Organs an Ketten liegen,“ daß es vielmehr Leute gab, die ihm alles das „in dankenswerter Weise“ zusteckten. Vielleicht ist das aus reiner Lust am Unheilstiften geschehen, vielleicht kann man auch an Fuchs und Gans denken; jedenfalls hat sich der Herr Professor nicht geschent, diesen Vertrauensbruch zu benutzen, durch den er in den Stand kam, der „wohlberechneten Heimlichkeit,“ mit der der Börsenverein seine intimen Angelegenheiten „umgibt,“ seine rücksichtslose Inbittretion entgegenzusetzen. Es braucht zu diesen anmutigen Dingen, die im Buchhandel die gebührende Beachtung finden werden, keine weitere Bemerkung gemacht zu werden.“

## Der deutsche Sortimentsbuchhandel in seiner heutigen Gestalt.

August Schürmann sagt in seinem Werk *Der deutsche Buchhandel und seine Krisis*: „Bücher können nicht nach dem Grundsatz des kaufmännischen Warenhandels in Umlauf gebracht werden, sie müssen vertreiben werden, und in Deutschland ist das Buch sein eigenes Vertriebsmittel, d. h. sein Absatz wird bei uns nicht durch die Därrtrommel kostspieliger Reklame und dergl. vermittelt, sondern durch den Vertrieb des Buches in natura, so daß zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit die Auflage gewöhnlich höher veranlagt werden muß, als man sich im günstigsten Falle den Absatz denkt.“

Wenn durch diese Darlegung die Aufgabe des Sortimentsbuchhändlers bereits angedeutet wird, so berührt Schürmann die Eigenart der buchhändlerischen Vertriebsarbeit und dessen Unterschiede gegen den kaufmännischen Warenhandel eingehender, indem er im Anschluß an obiges Citat unmittelbar fortfährt:

„Diese kommerziellen Schwierigkeiten sind der Ausfluß der nicht leicht zu umschreibenden Eigenart des Buches als Warengegenstand. Sie ist begründet im geistigen Ursprung und in der geistigen oder höchst individuellen Bestimmung der literarischen Erzeugnisse, welche fast durchweg keinen kompakten Käuferkreis vor



sich haben; vielmehr muß die bescheidene Zahl der Interessenten und die noch bescheidenere Zahl von Käufern, welche den meisten, selbst wertvollen Erzeugnissen zugebacht ist, im In- und Ausland zusammengesucht werden. Die Mittel und Grundsätze des kaufmännischen Warenhandels versagen hierbei. In erster Reihe bedarf es sogar eines dem Warenhandel fernstehenden und für seine besondere Aufgabe recht einseitig erzogenen Geschäftsstandes, der auf den Buchhandel als seine einzige Erwerbsquelle angewiesen ist, und in zweiter Reihe einer Organisation desselben, wie sie in auskömmlicher Weise nur die Länder deutscher Zunge aufzuweisen haben. Ohne solche Organisation kann die große Masse neu erscheinender Bücher nicht einmal im Inlande zu ihrem Recht kommen und der Weg ins Ausland ist ihnen vollends so gut wie verlegt. Mit diesen wirren Verhältnissen hat der Buchhandel von den ersten Anfängen bis zum Höhepunkt seiner Entwicklung zu kämpfen gehabt.“

In diesen Sätzen erscheint uns nicht nur die Eigenart des buchhändlerischen Sortimentsgeschäftes, sondern auch die Existenzberechtigung des Sortimenterstandes klar dargelegt zu sein.

Herr Professor Bücher hat allerdings ganz entgegengesetzte Anschauungen, er erblickt den Sortimentsbuchhandel als das hervorragendste Ubel, er nennt uns parasitische Zwischenglieder, welche die hohen Bücherpreise verschulden und möchte uns kurzerhand aus der Welt schaffen, bis auf eine kleine Zahl von wenig Hunderten, denen er aus Gnade und Barmherzigkeit Existenzberechtigung zuerkennt. Sein Ideal besteht darin, daß der Produzent (Verleger) dem Publikum seinen literarischen Bedarf direkt vermitteln solle.

Wir wollen uns nun Herrn Professor Büchers Ausführungen gegen den Sortimentsbuchhandel betrachten. Er sagt (Seite 44):

„Wenn die Mehrzahl dieser Buchkonsumenten sich des für unsere Verkehrsgewohnheiten viel zu langsam arbeitenden Sortimentsbuchhandels trotzdem bei ihren Bezügen bedient, so geschieht es aus alter Gewohnheit und weil die direkte Beschreibung vom Verleger bei der Art, wie dieser meist sich zu den Konsumenten stellt, außer der größeren Beschleunigung keine besonderen Vorteile bietet. Überall hat sich unter dem Einfluß der großen Erleichterungen, welche dafür unsere Reichspost bietet, der direkte Bezug vom Produzenten eingebürgert, sind unnötige kommerzielle Mittelglieder ausgestoßen worden, und Produzenten wie Konsumenten stehen sich besser dabei; nur im Buchhandel glaubt man noch an einer veralteten Verkehrsweise festhalten zu müssen.“

In Büchers Schrift steht ferner in dem Abschnitt: Der buchhändlerische Warenbetrieb auf S. 35:

„Die Versendung eines großen Teiles der Auflage eines neuen Buches an das Sortiment hat den Zweck, das noch unbekannte Bedürfnis bei den Bücherkäufern zu wecken, indem dasselbe, überall in den Schaufenstern ausgelegt, zur Ansicht an die regelmäßigen Kunden vom Sortimenter verschickt, bei eintretender unbestimmter Nachfrage von ihm vorgelegt und empfohlen wird. Phantastische Leute, auch unter den Gelehrten, stellen sich vor, daß vermöge dieser Einrichtung ein neu erschienenes Werk schon acht Tage nach der Ausgabe in allen Buchläden nicht bloß der Groß- und Mittelstädte, sondern auch von Bugtehude und Schivelbein den Ruhm seines Autors verkündet. Ein schriftstellender Verleger hat sie als „literarisches Veriefelungssystem“ bezeichnet, und dieses nicht ganz geruchlose Bild hat merkwürdigerweise Beifall gefunden.“

In demselben Abschnitt schleudert Herr Professor Bücher Wortwurf auf Wortwurf gegen das ihm verhasste ruckständige Sortiment und enthüllt da ganz erstaunliche Dinge. So heißt es z. B. auf Seite 41:

„Der Verleger erwartet, daß der Sortimentler sich für die ihm anvertraute Ware verwendet, daß er Käufer unter seinen Kunden dafür gewinnt, die dem Verleger selbst nicht erreichbar wären. Der Sortimentler dagegen interessiert sich für die Ware nicht genug, die nicht sein Eigentum geworden ist und für die er keine Anschaffungskosten riskiert. Das Schlimmste, was ihm damit passieren kann, ist, daß er sie zur nächsten Messe auf seine Kosten nach dem Kommissionsplatz zurückzusenden hat. Im Notfalle stellt er dem Verleger das Anfinnen, daß sie unter die Disponenden gestellt und auf künftige Rechnung übertragen wird; ja, manche riskieren dies sogar bei schon verkaufter Ware und erzielen dadurch einen zinsfreien Kapitalvorschuß vom Verleger auf ein ganzes oder (bei Disponenden) selbst mehrere Jahre.“

Zu diesen verschiedenen Auslassungen entgegnen wir, daß die tatsächlichen Verhältnisse im Sortiment ganz anders beschaffen sind. Wohl wissen auch wir, daß es langsam arbeitende Sortimentler gibt, aber wir stellen in Abrede, daß der hier generell erhobene Vorwurf berechtigt ist. Herr Professor Bücher wohnt in Leipzig, wo die große Mehrzahl aller irgendwie bedeutenden Bücher sofort zu haben ist, weil die auswärtigen Verleger dort ein Auslieferungslager unterhalten — auf Leipzig paßt also seine Behauptung ganz und gar nicht. Wer aber die Konkurrenz unter den Sortimentern in allen Städten des Deutschen Reiches auch nur oberflächlich kennt, der weiß ganz genau, daß jeder einzelne Sortimentler, wenn er nicht untergehen will, heute gezwungen ist, seine Kunden rasch zu bedienen. Und das geschieht auch. Die Behauptung Büchers erklären wir auf Grund unserer Kenntnis aus eigener Erfahrung, so, wie sie generell hier auftritt, für un wahr! Und ebenso un wahr ist es, daß sich überall der direkte Bezug vom Produzenten eingebürgert habe. Die Makler und

Agenten auf dem Gebiet des kaufmännischen Waren-  
geschäftes zählen z. B. in der größten Handelsstadt  
des europäischen Kontinents, Hamburg, nach Tausenden,  
und was diese den Absatz der Waren vermittelnden  
Personen umsetzen und verdienen, repräsentiert Summen,  
die der deutsche Buchhandel nicht kennt! Die Pro-  
duzenten aber wissen ganz genau, daß sie die ver-  
mittelnde Hand nötig haben und zahlen ihr gern,  
was ihr mit Zug und Recht gebührt. Diejenigen  
Produzenten dagegen, und es ist die Minderzahl,  
welche ihre Geschäftsgrundsätze auf Egoismus basteren  
und ihre Waren auch den kleinsten Konsumenten  
direkt ins Haus schicken, bestimmen den Marktpreis  
der Ware nicht. Sie sind einfach untergeordnete  
Glieder des großen Kaufmannsstandes! Wenn  
überhaupt der billigere Einkauf — wie  
meinen im allgemeinsten Sinne — immer nur  
überall ausschlaggebend sein müßte, so  
würde schließlich Handel und Wandel auf den Hund  
kommen. Wir halten fest an dem Glauben, daß jede  
anständige, gute Arbeit auch gut bezahlt werden muß,  
und sind ferner überzeugt, daß kein Handelszweig in  
der Welt der vermittelnden Hand und Tätigkeit  
zu entraten vermag, weil es im Handel nicht nur  
Produzenten oder Großbetriebe geben kann. Gerade  
in Deutschland hat sich der Kleinhandel als natur-  
gemäße Folge des Gewerbefleißes und der Kunst im  
Gewerbe zu hoher Blüte entwickelt. Soll das auf-  
hören, etwa zu gunsten der Warenhäuser und  
Bazare!? — Allerdings, das liebe Publikum läuft  
heute schon vielfach dem sog. billigen Manne nach,  
gleichviel, ob er gute und solide Ware liefert, wenn  
er nur billiger ist als andere!

Auch Herr Professor Bücher erklärt den billigen Mann im Buchhandel als denjenigen, dem die Zukunft gehört. Er hat sogar mit Zuhilfenahme einer ausgearbeiteten Statistik nachzuweisen versucht, daß die kolossale Zunahme der Sortimentsgeschäfte in gar keinem Verhältnis stände zu dem Anwachsen der Bevölkerung in Deutschland. Ganz abgesehen von den Rechenfehlern, die Herr Professor Bücher bei seinen statistischen Zahlen unterlaufen sind, wobei derselbe sich eigentümlicherweise nur zu gunsten seiner tendenziösen Aufstellungen irrte, hat er nach dem Buchhändler-Adreßbuch ganz wertlose Zahlen willkürlich herausgenommen. Wer heute überhaupt „Buchhändler“ genannt werden darf, ist noch eine offene Frage. Die Zahl der wirklichen Buchhändler ist nach den im Buchhändler-Adreßbuch aufgeführten Firmen eben nicht ohne weiteres festzustellen, weil die Gewerbefreiheit uns in den letzten Jahrzehnten eine übergroße Zahl von Firmen beschert hat, die im höchsten Falle als Bücherhändler zu registrieren sind. Will man dafür etwa den ordentlichen und ehrenhaften deutschen Buchhandel verantwortlich machen? Mit der Einführung der Gewerbefreiheit mußte das früher in den meisten deutschen Staaten eingeführte Buchhändler-Examen fallen!

Wir können und wollen gewiß die Zeit nicht rückwärts schrauben, aber wir bekennen ganz offen, daß die Gewerbefreiheit, welche dem Handel im allgemeinen zum großen Segen gereichte, auf den deutschen Buchhandel auch eine sehr unheilvolle Wirkung ausgeübt hat, indem sie uns eine übergroße Zahl von Mitbewerbern zuführte (Buchbinder, Kolporteure u.), und diese Elemente werden jetzt gegen uns ausgespielt!

Die Zahlen Büchers über die unverhältnismäßige Zunahme der deutschen Sortimentebuchhandlungen entbehren jeglicher Bedeutung, da sie den tatsächlichen Verhältnissen des wirklichen Buchhandels nicht entsprechen konnten!

Allerdings müssen wir zugeben, daß bei den Angaben Büchers über die Zahl der Sortimentebuchhandlungen im Deutschen Reiche ein Irrtum für ihn entschuldbar ist. Professor Bücher macht auf Seite 167 statistische Angaben auf Grund von Gewerbezahlungen im Deutschen Reiche, und berechnet danach, daß die Zahl der Buchhandlungen von 1882 bis 1895 sich siebenmal stärker vermehrt hat, als die Zahl der Bevölkerung im gleichen Zeitraume. Allein die Statistik ist trotz oder wegen ihrer Ziffern oft eine trügerische und unzuverlässige Wissenschaft. Absolut zuverlässige Zahlen über die Sortimentebuchhandlungen vor 30 und 40 Jahren und jetzt haben wir auch nicht, aber wir haben trotzdem einen sichern Maßstab zur Vergleichung. Der Berliner und der Leipziger Verleger-Verein geben alljährlich, früher getrennt, jetzt vereinigt, eine Liste der Sortimentebuchhandlungen heraus, mit denen die Mehrzahl ihrer Mitglieder im Rechnungsverkehr steht. Das sind im wesentlichen die Sortimentebuchhandlungen, die existieren und die für Professor Bücher ausschließlich in Betracht kommen sollten, denn seine Denkschrift handelt vom Buchhandel und der Wissenschaft. Für den Vertrieb wissenschaftlicher Bücher kommen aber andere Sortimentebuchhandlungen, als diejenigen, mit denen die Mehrzahl der Berliner und Leipziger Verleger, wie überhaupt die Mehrzahl der deutschen Verleger in geordnetem Rechnungsverkehr steht, kaum in Be-

tracht. Deren Zahl ist jedenfalls eine geringe, wie Professor Bücher das von seinen buchhändlerischen Hintermännern bestätigt erhalten kann. Außerdem ist das lediglich für die Vergleichung von früher und jetzt, für die Berechnung der prozentualen Vermehrung ganz gleichgültig. Der Maßstab ist derselbe, damals wie heute! Wir haben die betreffenden Listen aus dem Jahre 1867, und es verzeichnet die Berliner 1063 Sortimentbuchhandlungen, die Leipziger 1043 für das ebengenannte Jahr. Dagegen verzeichnet die gemeinsame Liste für das Jahr 1902 nur 1550 Firmen.

Wir wollen noch die Zahlen einiger Städte angeben. Es waren nach jenen Listen Sortimentbuchhandlungen in:

|              | 1867 | 1902 |
|--------------|------|------|
| Altona       | 4    | 6    |
| Augsburg     | 7    | 6    |
| Bonn         | 6    | 8    |
| Braunschweig | 7    | 11   |
| Bremen       | 10   | 14   |
| Breslau      | 16   | 28   |
| Cassel       | 8    | 9    |
| Essen        | 8    | 13   |
| Danzig       | 6    | 5    |

Die Vermehrung der Sortimentbuchhandlungen nach diesem Maßstabe mag nun mit der Vermehrung der Bevölkerung, z. B. Preußens, von 1867 bis 1902 verglichen werden und es wird sich dann das Resultat ergeben, daß die Zahl der Sortimentbuchhandlungen, welche wissenschaftliche Literatur vertreiben, durchaus nicht unverhältnismäßig gewachsen ist. Daß diesen Sortimentbuchhandlungen der Absatz sogenannter Brotartikel, wie Schulbücher, Jugendschriften und

populäre Literatur aller Art, durch Buchbinder u. s. w. stark geschmälert wird, ist dagegen leider eine Tatsache.

Wie vorfichtig überhaupt Professor Büchers Zahlenangaben und deshalb seine darauf aufgebauten Folgerungen und Behauptungen zu behandeln sind, beweist folgendes. Bücher sagt Seite 33:

„Ober wenn in einer Provinzialstadt mit 50 000 Einwohnern ohne Hochschule 6 Sortimentebuchhandlungen sind, für die beiläufig 1500 Konten bei Verlegern geführt werden, so deutet auch das auf . . . eine Vergeudung der Kräfte . . . im buchhändlerischen Kleinvertrieb hin.“

Unklar ist dabei die Angabe der Zahl der geführten Konten. Jedenfalls soll aber mit dem Satz gesagt sein, daß 6 Sortimentebuchhandlungen der Durchschnitt für Provinzialstädte von etwa 50 000 Einwohnern ohne Hochschule ist. Wir geben zur Beleuchtung nach Königs *Keinem Städtelexikon* und nach der Liste der Berliner und Leipziger Verleger die betreffenden Zahlen.

|             | Einwohner | Buchhandlungen |
|-------------|-----------|----------------|
| Flensburg   | 48 900    | 5              |
| Harburg     | 49 100    | 2              |
| Brandenburg | 49 200    | 3              |
| Hagen i. W. | 50 600    | 2              |
| Offenbach   | 50 900    | 2              |
| Beuthen     | 51 400    | 2              |
| Osnabrück   | 51 500    | 6              |
| Bromberg    | 52 000    | 2              |

Eine Stadt wie Lübeck weist bei 82 000 Einwohnern nur 5 Sortimentebuchhandlungen auf. Professor Bücher konstruiert sich also einen Fall, den es gar nicht gibt, wenigstens nicht als typisch, und beweist



dann von solcher Basis aus munter darauf los — das ist keine wissenschaftliche Methode!

Was Herr Professor Bücher S. 35 von der Vorstellung phantasieroller Leute, auch unter den Gelehrten (!), sagt, können wir leider nicht auf sich beruhen lassen, wengleich uns kein Parfüm zur Verfügung steht, dessen Duft das „geruchlose Bild“ Büchers genießbar machen könnte.

Herr Hofrat Dr. D. v. Gase, unser hochgeehrter Berufsgenosse, hat jetzt im „Börsenblatt“ mitgeteilt, daß der Ausdruck „literarisches Veriefelungssystem“ von ihm gebraucht sei. Dieser bildlich gemeinte Ausdruck paßte wohl um so besser, als er in einer Rede anläßlich einer Zusammenkunft von Wasserbauingenieuren benutzt wurde. Herr Dr. v. Gase, der sich durch seine Arbeiten zur Geschichte des deutschen Buchhandels verdient gemacht hat, wird nun von Professor Bücher höhnisch als schriftstellernder Verleger bezeichnet! Weshalb übrigens Bücher aus einer an sich ganz harmlosen Bemerkung Kapital zu schlagen versucht, ist schwer verständlich. Oder sollten die Herren vom Akademischen Schutzverein das Verfahren Büchers auch in diesem Falle für einen erlaubten Schachzug halten?

Was Herr Professor Bücher auf Seite 41 über die Untätigkeit des Sortimenters sagt, der sich für die Ware, die nicht sein Eigentum geworden, nicht genügend interessiere, können wir, da unser Gegner immer nur generell anlagt, ebenfalls als un wahr bezeichnen. Wer die Verhältnisse des Buchhandels beim Vertrieb der Neuigkeiten kennt, weiß genau, daß der Sortimenter in sehr vielen Fällen durch feste Bestellungen ein Risiko übernehmen muß. Nur

Übelwollen und Unkenntnis kann das Gegenteil als eine allgemein geltende Tatsache behaupten. Herr Professor Bücher versteigt sich aber bei Aufzeichnung seines Sündenregisters für das Sortiment noch viel weiter, indem er diesem vortwirft, daß es sich einen unerlaubten Vorteil (zinsfreien Kapitalvorschuß) verschaffe durch Übertragung bereits verkaufter Ware auf das folgende Rechnungsjahr. Gegen diese, wiederum generell erfolgte Verunglimpfung und Antastung unserer geschäftlichen Ehre finden wir kein parlamentarisch zulässiges Wort. Wenn Herr Professor Bücher nicht als Verleumder dastehen will, so muß er auch beweisen, was er hier generell dem Sortimentsbuchhandel vorgeworfen hat.

Möge er also die Namen, die ihm sein freundlicher Souffleur eingegeben hat, nur getrost veröffentlichen. Der gesamte ehrenhafte Sortimentsbuchhandel wird es ihm danken.

Herr Professor Bücher hat aber auch hier, wie er überhaupt in seiner Schrift getan hat, Einzelfälle herangezogen, um seine sadenscheinigen Anklagen gegen den ganzen Buchhandel zu begründen. Einsichtige und gerechte Leute wird er durch solches Verfahren sicherlich nicht überzeugen, es erscheint uns daher vollkommen belanglos, daß sich einzelne täuschen lassen. Es liegt uns z. B. ein Artikel aus der Feder von Dr. Ch. W. Berghoeffer-Frankfurt vor, der voll und ganz in das Horn des Herrn Professor Bücher bläst.

Der Buchhandel besitzt gottlob! auch im Kreise der deutschen Gelehrten noch viele Freunde, die für ihn das Wort ergriffen haben. Wenn wir jetzt auch unsere Feinde kennen lernen, so betrachten wir das als einen Gewinn!

---

Zur weiteren Charakteristik der Bücherischen Auslassungen wollen wir jetzt einige Stellen aus seiner Schrift anführen, welche die Notwendigkeit des Sortimentebuchhandels beweisen. Wir finden auf Seite 8 folgenden Satz:

„Jedes einzelne Buch entsteht als typisches Massenprodukt, reine Duzendware, in der jedes Stück dem andern qualitativ und quantitativ vollkommen gleich ist, genau wie ein Strang Maschinengarn dem andern gleicht. Es erscheint darum als prädestiniert für den Großhandel. Aber da bei den einzelnen Konsumenten immer bloß einzelne Exemplare eines Werkes begehrt werden und jedes Werk als individuelle Schöpfung seines Autors auftritt, für welche unter zahllosen Konsumenten mit tausendfach verschiedener individueller Bedarfsgestaltung und Geschmacksrichtung erst die wirklichen Käufer herausgefunden werden müssen, so erwächst dem Buchhandel die Aufgabe einer die ganze Bevölkerung durchbringenden, überall individualisierend vorgehenden Kleinarbeit. Der zerstreute Bedarf muß erst gesammelt, in den Händen einzelner kommerzieller Mittelglieder konzentriert werden.“

Man sieht hier eine höchst sonderbare Verquickung von Gegensätzen! Einmal ist das einzelne Buch ein Massenprodukt, eine Duzendware, ebenso wie ein Strang Maschinengarn (!) und dann ist das Buch plötzlich eine individuelle Schöpfung seines Autors, für welche die Käufer erst herausgesucht werden müssen. Damit ist die Arbeit des Sortimentebuchhändlers gekennzeichnet. Wie steht es aber dagegen mit einem Strang Maschinengarn!?

Müssen denn dafür auch die einzelnen Käufer herausgesucht werden?

Doch hören wir Herrn Professor Bücher weiter. Er sagt auf Seite 12:

„Denn fast jede Literaturgattung hat ihre besonderen Absatzbedingungen, ihren besonders gearteten Konsumententrieb,

der genau erforscht und mit psychologischer Feinfühligkeit „bearbeitet“ sein will.“

Damit ist abermals zugegeben, daß der Sortimentsbuchhandel für das gesamte literaturbedürftige Publikum als eine Notwendigkeit erscheint. Wir werden am Schlusse dieses Abschnittes für diese Notwendigkeit noch mehr zu sagen haben!

Auf Seite 15 bemerkt Professor Bücher:

„Nun hat der Buchhandel bei uns in Deutschland eine eigentümliche und nicht ganz einfache Organisation gewonnen, die zum Teil wohl mit dem besonderen Warencharakter des Buches zusammenhängt, zum Teil aber eine Folge seiner historischen Entwicklung ist. In England und Frankreich ist er anderen Handelszweigen bedeutend ähnlicher — ein Beweis, daß wir es nicht mit einer naturnotwendigen Erscheinung zu tun haben.“

Weil also in England und Frankreich der Buchhandel anderen Handelszweigen bedeutend ähnlicher ist, so ist seine Organisation in Deutschland keine Naturnotwendigkeit! Dieser Logik Büchers dürfte wohl kaum jemand zustimmen, denn es gibt ohne Zweifel in der Welt manche gute Sache, die nicht gerade als eine Naturnotwendigkeit bezeichnet werden kann. Herrn Bücher dient jedoch, wie man sieht, auch ein mit den Haaren herbeigezogener Vergleich, um zu gunsten des Auslandes den deutschen Buchhandel zu bekämpfen!

Als ein Kuriosum erscheint uns ein Satz auf Seite 18:

„Naturgemäß ist der Verlag bei der Wahl des Standorts von der Größe des Wohnplatzes viel weniger abhängig als das Sortiment; auch darf nicht unbeachtet bleiben, daß unter den 89 in Orten unter 2000 Einwohnern ansässigen Verlegern etwa der dritte Teil nur Selbstverlag treibt; dagegen muß es auffallen, daß auch das Sortiment bis in sehr kleine Orte heruntersteigt, wo ihm die Bedingungen der Existenz von vornherein zu fehlen scheinen.“

Das Sortiment steigt also, wie Bücher behauptet, bis in sehr kleine Orte herunter, wo ihm die Existenzbedingungen zu fehlen scheinen! Wenn damit Landstädtchen gemeint sind, wo nur Buchbinder den Buchhandel betreiben (Gewerbefreiheit!), so haben wir nichts hinzuzufügen, wir möchten nur bemerken, daß es auch kleine Städte mit sehr wohlhabender Umgegend gibt, wo vielleicht doch ein Buchhändler zu existieren vermag. Diese Erörterung Büchers zeigt wiederum, daß er die buchhändlerischen Verhältnisse nicht kennt.

Durchaus unzutreffend schildert Bücher auf Seite 19:

„Da im Durchschnitt der letzten Jahre in deutscher Sprache über 25 000 Verlagsartikel in den interlokalen Austausch gekommen sind, so ergibt sich auf den ersten Blick, eine wie schwierige Aufgabe der Detailvertrieb der Bücher dem Handel stellt, zumal wenn man beachtet, daß der Buchhandel sich auch neben der Post mit dem Zeitschriftenvertrieb befaßt. Bei direktem Verkehr wird jeder Sortimentler mit dritthalbtausend Verlegern zu korrespondieren haben, wenn er die von ihm fast immer gegebene Verheißung bewahrheiten will, daß jedes Buch bei ihm zu haben sei. Umgekehrt wird jeder Verleger mit 6—7000 Kleinhandlungen in Verbindung kommen müssen, wenn er die Voraussetzung erfüllen will, unter der seine Autoren ihm ihre Werke anvertraut haben, daß er sie verbreiten wolle, soweit die deutsche Zunge klingt. Aber welche Summe von Arbeit, von Risiko bei der Kreditgewährung, von Frachtpfeisen bei zahllosen kleinen Sendungen!“

Hier verrät unser Gegner wieder eine grausame Unternehmung des Buchhandels. Ein Sortimentler soll bei direktem Verkehr mit 2 $\frac{1}{2}$  Tausend Verlegern korrespondieren (!), und der Verleger muß umgekehrt mit 6—7000 Kleinhandlungen (Sortimentlern) in Verbindung kommen !!

Büchers Souffleure scheinen hier nicht nachgeholfen

zu haben, sie hätten ihm sonst gewiß gesagt, daß jeder Sortimentler mit den 25 000 Neuererscheinungen ganz unmöglich zu tun haben kann. Jeder, der die buchhändlerischen Verhältnisse nur oberflächlich kennt, muß sich sagen, daß von dieser großen Zahl eine ebenfalls nach tausenden zu bemessende Zahl in Abschlag kommt — selbst im Gesamt-Jahresverkehr der größten Sortimentersbuchhandlungen. Sämtliche Schriften lokalen Inhaltes, alle Fachpublikationen, Dissertationen, Antrittspredigten, Festreden, Sonderabdrücke u. u., ergeben zusammen viele tausende von Schriften, welche als Verkehrsgegenstände nur für eine ganz kleine Zahl von Verlegern und Sortimentern in Frage kommen. Die Aufführung der von Bücher genannten 2 $\frac{1}{2}$  Tausend Verleger und 6—7000 Kleinhandlungen wird hier keinem Sachkundigen einleuchten.

Büchers Phantasiegebilden vermögen wir nicht zu folgen, weil der Buchhandel die von ihm ganz willkürlich genommenen Zahlen nicht kennt. Vermutlich sind wieder die Buchbinder mit in Anrechnung gebracht. Zur Richtigstellung wollen wir hier einschalten, was uns der Inhaber einer der größten Sortimentshandlungen mitgeteilt hat. Sein Geschäft führt Rechnung mit rund 1400 Verlagsfirmen. Das ist eine ausnahmsweis hohe Zahl. Eine angesehene und nicht unbedeutende Sortimentersbuchhandlung in Hamburg hat im Jahre 1902, wie aus dem zur Ostermesse 1903 angelegten Abschlußbuch genau festzustellen ist, mit 807 Verlegern in Rechnung gestanden. Diese Ziffer dürfte als Durchschnitt der bei Sortimentern wie bei Verlegern jährlich zu führenden Konten zu bezeichnen sein; denn es ist zu berücksichtigen, daß ein Sortimentler nicht jedes Jahr

bei allen Verlegern, mit denen er ein Konto führt, Bezüge und namentlich Rechnungsbezüge zu machen hat. Ebenso liegt es damit bei den Verlegern. Daß diese Zahl sich vergrößert, wenn Nebenzweige des buchhändlerischen Geschäfts mit herangezogen werden, wollen wir zugeben. Man wird jedoch in Betracht ziehen müssen, daß gerade die größten Sortimentfirmen keine Nebenartikel führen, während die kleineren Sortimenter naturgemäß nur mit einem Bruchteil des maßgebenden deutschen Verlagshandels arbeiten können. Hiernach mögen die Zahlen Bückers bewertet werden!

Der nach Bücher rückständig gewordene Sortimentsbuchhandel wird scheinbar sehr empfindlich getroffen durch seine Behauptung auf Seite 25:

„Natürlich dauert es längere Zeit, bis der Sortimenter in der Provinz in den Besitz der von ihm bestellten Bücher gelangt in der Regel 8—14 Tage.“

So sagt Herr Professor Bücher! Wir sagen dagegen: wenn ein Sortimenter in der Provinz seinen Besteller wirklich einmal 8—14 Tage warten lassen muß, so ist das ein Ausnahmefall, für dessen Erklärung das Publikum von Fall zu Fall ein besseres Rücksichtsgefühl besitzt, als Bücher. Die Abschwächung, womit dieser die 8—14 Tage im folgenden Satz selbst berichtet, wenn er sagt, daß der Sortimenter in neuerer Zeit bringende Bestellungen durch seinen Kommissionär besonders empfiehlt, trifft wiederum die Sache nicht. Dringende Bestellungen werden bekanntlich sehr häufig durch direkten Postbezug erledigt, wobei sogar Telegramme herhalten müssen. In manchen Fällen ist der Sortimenter genötigt, diese Extraspesen aus seiner Tasche zu bestreiten. Aber das ist wohl Herrn Professor Bücher unbekannt!

Bücher gibt auf Seite 27 die Erklärung für die Entstehung der heutigen Organisation des Buchhandels:

„Wann und wie die hier geschilderte Organisation des deutschen Buchhandels entstanden ist, bedarf nicht weitläufiger Auseinandersetzung. Sie entstammt dem Zeitalter der Postkutsche und des Frachtwagens.“

Über einen Mann, der von dem jetzigen lebhaften Getriebe im Buchhandel keine Ahnung besitzt, darf man sich ob solcher Bemerkung nicht wundern. Wir betrachten sie als einen mißratenen Scherz.

Für die Rückständigkeit und Entbehrlichkeit des Sortiments bezieht sich Bücher auf die Auslassung eines Verlegers, S. 42/43:

„In den meisten Fällen wird der Bücherkäufer das Gesuchte bei dem ortsansässigen Händler nicht vorrätig finden und schneller zum Ziele kommen durch direkte Bestellung.“

Dieser Verleger meint ferner:

„Die wissenschaftliche Literatur findet wohl nur in Ausnahmefällen Absatz durch Vorlage oder durch Empfehlung des Zwischenhändlers. . . . Wer wissenschaftliche Literatur braucht, kauft sie auf Kritiken oder auf Empfehlung von Fachgenossen. Für solche Literatur bietet das Sortiment in seiner heutigen Gestalt und Ausdehnung durchaus nicht das nötige und wünschenswerte Vertriebsmittel, im Gegenteil, durch die Zersplitterung wirkt es hinderlich. Was sollen die über 5500 Sortimentshandlungen im deutschen Buchhandel? Mit 500 oder 250 wäre nach des Verfassers Ansicht dem wissenschaftlichen Büchervertrieb viel besser gebient.“

Zu der von Bücher empfohlenen direkten Bestellung beim Verleger, die sich als höchstes Wunschobjekt wie ein roter Faden durch seine ganze Arbeit schlängelt, vermischen wir nur eine Kleinigkeit: wie nämlich der Besteller zu der Adresse des resp. Verlegers kommt! Soll er sich vielleicht das gesamte bibliographische Material und das Buchhändler-Adress-



erhalten, und dann ist der Bücherbedarf vieler Gelehrten außerhalb ihres Spezialfaches sehr unbedeutend. Die Bücherfreunde und Käufer gehören meist den Kreisen der Nicht-Gelehrten an, während die Herren Professoren u. nur kaufen, was sie absolut haben müssen. Diese Tatsache besteht und wird durch eventuelle Proteste nicht aus der Welt geschafft! Bücher beklagt selbst, daß der deutsche Verlagsbuchhandel sich vielfach noch dem Vorteil der direkten Lieferung ans Publikum verschließe, woraus hervorgeht, daß das geschmähete Sortiment den Hauptabsatz erzielt. Dieses kennt daher seine Abnehmer und vermag es also, den Bücherbedarf des gelehrten Publikums richtig einzuschätzen!

Wir werden dabei auch die folgenden falschen Darstellungen Büchers ins Auge fassen, die er auf Seite 45/46 liefert:

„Die ganze Existenz des Sortiments hängt davon ab, daß es ihm gelingt, dauernde Beziehungen mit den Kreisen zu unterhalten, die für den Bücherabsatz in Frage kommen. Ansichtsendungen reichen aber dazu heute nicht mehr aus; sie sind für Konsumenten mit unregelmäßigem Bedarf eine unerwünschte Belästigung, und für den Sortimentler bringen sie eine unverhältnismäßige Steigerung der Betriebskosten. Was läge für diesen darum näher, als auf andere Mittel zu finnen, um jene Beziehungen herzustellen? Die Rührigkeit der Verleger bietet ihm diese in der billigsten und bequemsten Weise: Kataloge, Prospekte einzelner Bücher, Probehefte von Lieferungen, Probenummern neuer Zeitschriften werden alljährlich in Millionen von Exemplaren an die Sortimentler versandt. Aber unter den Verlegern gilt es als ausgemachte Sache, daß die Sortimentler einen großen Teil dieses oft recht kostspieligen Vertriebsmaterials unbenutzt liegen lassen oder zum Einpacken verwenden.“

Zu vorstehendem möge hier nur bemerkt sein, daß Bücher die Wirksamkeit von Katalogen, Prospekten,

Probeheften u. s. w. ganz bedeutend überschätzt, während wir die Bemerkung, daß die Sortimentler das kostspielige Vertriebsmaterial zum großen Teil unbeachtet liegen lassen oder zum Einpacken verwenden, in Anwendung auf die Allgemeinheit als wahrheitswidrig bezeichnen dürfen. Wer als Sortimentler alt und grau geworden ist, hat seit Jahren auch im eigenen Hause die Überproduktion an Prospekten, Preislisten, kostbaren Katalogen mit Abbildungen u. s. w., wie solche von Fabrikanten und Händlern für alle Warengattungen hergestellt und nach dem Adreßbuch allgemein verschickt werden, auf sich wirken lassen können. In diesem Falle ist der Sortimentler also Publikum und hält sich einen Papierkorb für den allzureichen Überfluß. Unsere Verleger dürfen sich aber getrost verlassen auf alle anständigen Sortimentsbuchhändler, denen es nicht einfällt, das ihnen vertrauensvoll übergebene Vertriebsmaterial gewissenlos zu behandeln! Wer eine Anschuldigung, wie die hier von Bücher erhobene, liest, wird sich fragen: Wie ist es nur möglich, daß ein Professor der Universität Leipzig es wagen darf, mit Behauptungen aufzutreten, deren Wahrheit er gar nicht nachprüfen kann! Da wir aber unsern Gegner in der vollen Einseitigkeit und seinen Haß gegen den Buchhandel bereits erlannt haben, so wundern wir uns nicht mehr.

Wir lassen hier wieder etwas von dem uns zugegangenen Tatsachen-Material folgen. Ein Sortimentler schreibt uns:

„In Professor Büchers Phantasie muß der Sortimentler ein Prolobildsbasein führen; er schildert ihn einerseits als „rückständig“ und „schläfrig“, anderseits als einen gefrässigen Nimmersatt. Dagegen

rühmt er die Mühigkeit der Verleger, welche für Kataloge, Prospekte und dergleichen sorgen, die aber der träge Sortimentler zu einem großen Teile unbenutzt läßt (Seite 46). Natürlich kann der Sortimentler nicht alle Prospekte, die ihm zugehen, verschiden, namentlich nicht direkt adressiert. Aber eine beträchtliche Zahl wird alljährlich auch so verschickt, noch mehr natürlich durch Beilegen in Zeitungen, Fortsetzungshefte, Ansichtspakete, Briefe mit Rechnungen u. s. w. Daß der Sortimentler daneben sich selbst Prospekte drucken läßt, scheint Bücher ganz unbekannt zu sein. Als z. B. die Cottasche Buchhandlung das Erscheinen von Bismarcks Gedanken und Erinnerungen anzeigte, hatte ich einen Prospekt in gedrungenster Kürze schon vorbereitet. Auf einem Oktavbogen feinsten Briefpapiers standen nur wenige Zeilen der Ankündigung. Die erforderlichen Briefumschläge waren seit Wochen vorbereitet, trugen keine Firma, waren von Damenhand adressiert, so daß das Äußere den Eindruck eines Privatbriefes machte. Das war so eingerichtet, damit die Briefe wenigstens geöffnet und ihr Inhalt angesehen wurde, denn Drucksachen-Zusendungen wandern in vielen Fällen ungelesen in den Papierkorb. Morgens um 8 Uhr kam damals die Ankündigung der Cottaschen Buchhandlung an, mittags zwischen 12 und 1 Uhr waren die sämtlichen ca. 600 Briefe mit den inzwischen gedruckten Prospekten und anzulegenden Bestellkarten zur Post gegeben, mit der Abendpost trafen die ersten Bestellungen ein. Jeder Brief hatte 8  $\frac{1}{2}$  Porto gekostet (die Bestellkarte war gleich mit 3  $\frac{1}{2}$  markiert) und einschließlich der Druck- und Papierkosten stellte sich die Versendung auf etwa 65 M. So arbeitet der „schläfrige“ Sortimentler und nicht nur für „Bismarck“ allein, sondern

für alle Erscheinungen, die er für sich für bedeutend hält. Leider bleibt oft der Erfolg aus. Im vergangenen Jahre erschien ein neues Buch über Seehandelsrecht von einem ortszugehörigen Juristen. Ich ließ sogleich für meine juristische Kundschaft Prospekte drucken, deren Erfolg aber fast Null war. Erst die demnächstige Ansichtssendung der ersten Lieferung brachte Erfolg.“

Von einer anderen Seite, aber nicht aus den Zentralen Berlin oder Leipzig, deren Sortimenterbücher im Gegensatz zu den Provinzialsortimentern allein für rührig und intelligent zu halten scheint, ging uns folgende statistische Aufmachung über Versendungen zu:

**Statistik der unberlangten Ansichtssendungen im Jahre 1902:**

|                                                                                   |             |                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------|
| Anzahl der Sendungen in Strazze                                                   | XV: 3477    | } hiervon mindestens<br>80% wissenschaftliche<br>Literatur. |
| " " " " "                                                                         | XVI: 2398   |                                                             |
| " " " " "                                                                         | II: 7       |                                                             |
| " " " " "                                                                         | XXXIII: 689 |                                                             |
| " " " " "                                                                         | XXXVI: 923  |                                                             |
| " " " " in der Rassenstrazze:                                                     | 1801        |                                                             |
|                                                                                   | 9290        | 9290                                                        |
| Rassenversendungen populärer Literatur nach verschiedenen Listen .....            |             | 9860                                                        |
| Rassenversendungen wissenschaftlicher Literatur nach verschiedenen Listen*) ..... |             | 2201                                                        |

Dieselbe Firma gibt uns auch spezifiziert an, was sie im Jahre 1902 an Katalogen u. s. w. für das Publikum gebraucht hat, nämlich:

\*) Im Jahre 1902 besonders wenig, weil nicht so viel hierfür geeignete Literatur in Lieferungen erschien.

Kataloge 1902.

|                                                                                                                               |    |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------|
| 100 Kunstwart-Kataloge 1. 1902 .....                                                                                          | M. | 24.15   |
| 50 Hinrichs wöchentliches Verzeichnis 1902 I. Sem.                                                                            | "  | 55.—    |
| 50 " " " 1902 II. " "                                                                                                         | "  | 55.—    |
| Wissenschaftl. Kompendien-Kataloge 1902 (Köhler)                                                                              | "  | 15.45   |
| 100 Köhlers literarische Neuigkeiten 1902 1/2 .....                                                                           | "  | 5.60    |
| 50 " literarischer Weihnachtskatalog 1902 ...                                                                                 | "  | 12.50   |
| 50 Wegweiser für Bücherfreunde (Köhler) .....                                                                                 | "  | 4.50    |
| 50 Volkmar's Weihnachtskatalog 1902 .....                                                                                     | "  | 12.50   |
| Blätter für Bücherfreunde (Volkmar) 1902 .....                                                                                | "  | 1.85    |
| Wissenschaftl. Kompendien-Kataloge 1902 (Volkmar)                                                                             | "  | 1.80    |
| 10 Brodhäus Katalog ausländischer Literatur 1902.                                                                             | "  | 3.50    |
| 100 Weihnachts-Kataloge v. Sch. B. S. ....                                                                                    | "  | 26.30   |
| *) Herstellung meines eigenen Weihnachts-Kataloges<br>in 3000 Auflage. (Satz, Druck, Papier,<br>Buchbindearbeiten etc.) ..... |    |         |
|                                                                                                                               | "  | 2626.—  |
| 22 Bibliograph. Bulletin .....                                                                                                | "  | 39.60   |
| 50 Seemanns literarischer Jahresbericht 1902 .....                                                                            | "  | 13.50   |
| 100 Velhagens Kleiner Weihnachtskatalog 1902 .....                                                                            | "  | 3.—     |
| 100 Grotes Weihnachtsalmanach 1902 .....                                                                                      | "  | 1.—     |
|                                                                                                                               | M. | 2901.25 |

Eine Sortimentsbuchhandlung aus Zürich schreibt uns:

„ . . . . . und fügen noch hinzu, daß wir im Jahre 1902 an ca. 4000 Interessenten ca. 60 000 Ansichtsendungen und ca. 15 000 Novitäten = Ankündigungen per Bücherzettel an Interessenten machten, die Ansichtsendungen nicht wünschen, ferner 800 fachwissenschaftliche Verzeichnisse monatlich, daneben noch eine große Zahl von Kompendien-Verzeichnissen und Prospekten aller Art verbreiteten.“

\*) völlig neu gesetzt. Da der Satz stehen bleibt, so werden die Kosten in Zukunft geringer sein, aber höchstens um 20%, da es alle Jahr bedeutende Veränderungen gibt und der Drucker den Zins und Amortisation für ein so umfangreiches Schriftmaterial nicht billig berechnen kann.

Wir reihen hieran noch, was uns eine andere schweizerische Firma, nicht in einer Univeritätsstadt, schreibt:

„Unsere Firma gibt für Sortiments-Inserate jährlich mindestens 600 Fr., für Kataloge und deren Verbreitung noch mehr, an Porto für Ansichtsendungen ca. 2000 Fr. aus. Beim Vertrieb wissenschaftlicher Werke werden im einzelnen selten große Erfolge erzielt. In diesem Jahre setzten wir von einer Novität im Preise von 60 Fr. 12 Exemplare ab. Die Fälle, da Novitäten in 4—5 Postpaketen verschrieben werden, aber gar kein Absatz erzielt wird, sind nicht selten, weniger krasse Beispiele aber zahlreich. Diese Tatsachen haben wohl mit einem schläfrigen Dasein nichts gemein.“

Um Bücher ganz und gar gerecht zu werden, müssen wir zu unserm Leidwesen noch auf manche andere Einseitigkeiten und Entstellungen hinweisen, so z. B. spricht er auf Seite 46 noch über Fachzeitschriften und deren Vertrieb durch das Sortiment:

„Fachzeitschriften gibt es heute fast für jeden Beruf; sie sind für einen rationellen Geschäftsbetrieb selbst dem einfachsten Handwerker unentbehrlich. Wer einmal Abonnent einer solchen Zeitschrift ist, der fängt auch bald an, Fachwerke zu kaufen, die ihm in dieser Zeitschrift empfohlen werden. Und naturgemäß wird er diese Bücher durch die Buchhandlung beziehen, welche ihm regelmäßig seine Zeitschrift liefert.

Aber so weit denkt die Mehrzahl der Sortimentler nicht; viele geben sich mit dem Vertriebe solcher Zeitschriften nur ungern ab, sagen den Abonnenten, daß sie „nichts daran verdienen“, liefern die fälligen Nummern unregelmäßig ab. Entweder gibt der Abonnent dann den Bezug ganz auf, oder er bestellt bei der Post und betritt den Buchladen nicht wieder, in dem man ihn so wenig entgegenkommend behandelt. Der Buchhändler in der Mittel- oder Kleinstadt betrachtet sich als eine

Art von Monopolinhaber wie der Apotheker; jede Woche wird ihm mindestens einmal im „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel“ versichert, daß er kein gewöhnlicher Händler sei, sondern „Träger der Wissenschaft und Geisteskultur“, und seitdem alle billigeren Bezugsquellen dem Publikum verstopft sind, braucht er keine Rücksicht mehr auf die Konkurrenz zu nehmen.“

Die Behauptung Büchers, daß das Sortiment sich mit dem Vertriebe von Fachzeitschriften nur ungern abgebe, ist durchaus falsch. Tatsache ist, daß der Absatz der Fachzeitschriften zum großen Teil vom Kolportagegeschäft besorgt wird. Die Konkurrenz mit diesem aufzunehmen, ist für den Sortimentsbuchhändler einfach unmöglich. Es ist doch mehr als ungerecht, diesen verantwortlich zu machen für Verhältnisse, welche der Gewerbefreiheit zuzuschreiben sind. Daß auch einfache Handwerker Bücherinteressenten sind, kommt vereinzelt gewiß vor, die Verallgemeinerung Büchers ist dagegen unzutreffend. Die vielen Kolportageunternehmungen (Unterrichtsbriefe für Handwerker u.) dürften wohl für den einfachen Gewerbetreibenden so gut wie alles sein, was ihm an Literatur ins Haus kommt. Die von Bücher behauptete unregelmäßige Abgabe der fälligen Nummern gehört wiederum in das von ihm bevorzugte Gebiet der unerwiesenen Behauptungen.

Zum Abschluß seiner Abhandlung über den buchhändlerischen Warenbetrieb bezieht Bücher sich noch auf die Mitteilung eines Fachzeitschriften-Verlegers und veröffentlicht dessen Abwehr gegen das Sortiment. Auf diese brauchen wir hier nicht einzugehen, weil sie inhaltlich ebenso anfechtbar ist, wie Büchers Folgerungen. Wir geben hier seine Schlußworte auf Seite 48/49 wieder:

„Einzelne Verleger sind dazu übergegangen, ihre Zeitschriften überhaupt nur noch direkt an das Publikum zu liefern;

andere haben gerade für denjenigen Teil ihres Verlages, der für das Sortiment am lohnendsten wäre, eine neue Betriebsweise geschaffen, den Reisebuchhandel, den wir später genauer werden zu betrachten haben. So geht das Sortiment nicht bloß durch das Überwuchern leistungsunfähiger Zwergbetriebe, sondern durch seine eigne, kaum mehr zu verbergende Unzulänglichkeit, seine völlig veraltete Betriebstechnik zurück.“

Hier wird nun auch der Reisebuchhandel gegen das Sortiment ausgespielt!

Um Büchers Ansichten zu begegnen, müssen wir jetzt einen längeren Abschnitt aus seinem Buche folgen lassen.

Bücher sagt auf Seite 199—201:

„Man mag immerhin zugeben, daß die Volkstreife, welche die Kolportage mit ihren Zeitschriften und Lieferungswerken versorgt, dem gewöhnlichen Sortimenter größtenteils unerreichbar geblieben wären, vom Reisebuchhandel läßt sich das gleiche nicht behaupten. Der Boden, den er „abgrast“, hätte bei richtiger Bebauung auch für den Sortimenter Frucht tragen können. Unter je 100 Abnehmern von Meyers Konversationslexikon waren:

|                      |    |               |     |
|----------------------|----|---------------|-----|
| Verkehrsbeamte       | 20 | Justizbeamte  | 3   |
| Kaufleute            | 17 | Künstler      | 3   |
| Militärs             | 15 | „Privatiers“  | 8   |
| Lehrer               | 18 | Wirte         | 2   |
| Baubeamte, Techniker | 9  | Ärzte         | 1.5 |
| Verwaltungsbeamte    | 6  | Studenten     | 1.5 |
| Gutsbesitzer         | 5  | Rechtsanwälte | 1.  |

Hat es der Sortimentsbuchhandel trotz der großen Zahl seiner Vertreter nicht verstanden, mit diesen Kreisen Fühlung zu gewinnen, wie kann man überhaupt noch immer die Dinge so hinstellen, als ob der „Schutz des Sortiments“ eine der höchsten Aufgaben nicht bloß für den Verlag, sondern auch für Staat und Gesellschaft bilde? Wie kann man es wagen, zu seinen gunsten vom Staate und dem gesamten bücherkaufenden Publikum materielle Opfer zu verlangen, nachdem der Verlag ihn in klarer Erkenntnis seiner Unzulänglichkeit schon größtenteils



im Stiche gelassen hat? Wenn gar die Vertreter großer Verlagsfirmen, die zwei Drittel ihrer gesamten Bücherproduktion und oft noch mehr durch den Reisebuchhandel vertreiben, im Kampfe gegen die Rabattschleuderer die Sturmflagge tragen, so befindet sich ihr öffentliches Auftreten mit ihrer privaten Geschäftspraxis im peinlichsten Widerstreit. Denn gerade durch die „Arbeit“ des Reisebuchhandels ist auf weiten Gebieten des Bücherverkaufs eine Schleuderei eingegriffen, die dem Sortiment mehr Schaden zufügt, als der so blutig bekämpfte Kundenrabatt ihm je hätte zufügen können. Viele der großen Sammelwerke, welche durch den Reisebuchhandel abgesetzt werden, kommen in schwache Hände, die nach Zahlung einer oder einiger Raten sie an Antiquare veräußern, um in der Not sich bares Geld zu verschaffen. An den Vorabenden der großen Feiertage und Volksfeste ist der Andrang von Leuten, welche Meyers' oder Brockhaus' Konversationslexikon, Andrees Handatlas, das Buch der Erfindungen, Luegers' Lexikon der gesamten Technik oder ein ähnliches Werk veräußern wollen, in den Läden der Antiquare besonders groß. Man braucht heute nicht mehr seine Uhr oder seinen Überrock ins Pfandhaus zu tragen, wenn man Geld nötig hat; man stellt einem Buchhandlungsreisenden einen Verpflichtungsschein auf eines oder mehrere der genannten Werke aus, macht die erste monatliche Ratenzahlung von 3—5 Mark und erhält das ganze Werk sofort geliefert, für das der Antiquar dann einige Goldstücke herausrückt. Es ist ein sehr teurer Kredit, man hat das Drei- bis Vierfache in Raten für die empfangene Summe zu entrichten; aber diese Zahlungen verteilen sich über 25 bis 40 Monate, und Not kennt kein Gebot.“

Herr Professor Bücher verschmäht es hier nicht, den auch von ihm angegriffenen und mit schweren Anklagen überhäuften Verlagsbuchhandel als Bundesgenossen mit heranzuziehen gegen das ihm vor allem verhasste Sortiment. Sagt er doch ganz unentwegt, daß der Verlag ihn (den Sortimentsbuchhandel) in klarer Erkenntnis seiner Unzulänglichkeit schon größtenteils im Stiche gelassen hat! Gleich nachher wirft er demselben Verlag wieder vor, daß sein öffentliches

Auftreten mit seiner privaten Geschäftspraxis im peinlichsten Widerstreit sich befinde!

Wer es dem Sortimentsbuchhandel als Unzulänglichkeit anrechnen will, daß er sich nicht des Reisebuchhandels angenommen hat, der kennt auch hier die Verhältnisse nicht.

Wir wollen einmal rüchhaltlos aussprechen, wie der gesamte solide deutsche Sortimentsbuchhandel zum Reisegeschäft steht. Er perhorresciert Geschäfte zu machen, welche mit unsäglichem Glend, mit Jammer und Unglück, ja oftmals mit dem vollständigen wirtschaftlichen Ruin eines Menschen verbunden sind. Wie diese Geschäfte zustandegebracht werden — natürlich nicht immer, wohl aber in sehr, sehr großer Zahl — dürfte auch weiteren Kreisen kaum mehr unbekannt sein. Die alljährlich dabei sich abspielenden Prozesse zählen ja nach Tausenden! Wer auf ein Konversationslexikon oder sonst ein großes encyclopädisches Werk subscribiert hat, übergibt mit dem Verpflichtungsschein seinem Gläubiger, dem Lieferanten, gewissermaßen sich selbst. Zuerst imponiert ihm natürlich die Zusage der Auslieferung des kompletten Werkes bei Einzahlung der 1. Rate, der Vertrag ist geschlossen und das große Werk trifft ein — es steht vor dem Subskribenten in seiner langen Reihe von stattlichen Bänden. Eine monatliche Abzahlung von 3, 4, höchstens 5 M ist ja eine Kleinigkeit. Für die gut fituierten Erwerber trifft das ja zu, wie aber steht es mit den wirtschaftlich Schwachen? Ihre Zahl ist vielleicht die Mehrzahl, jedenfalls ist sie ganz bedeutend. Zu der Unfähigkeit, die Zahlungsfristen prompt einzuhalten, gesellt sich vielleicht noch bittere Not, aus irgendwelchem Anlaß. Die Kolporteure und

Agenten des Reisebuchhändlers sind nicht wählerisch, sie gehen von Haus zu Haus und kommen daher auch an Leute, deren Einkünfte und Verhältnisse die Anschaffung eines Werkes von 100—200 M., auch bei ratenweiser Zahlung, direkt verbieten. Etwaige Bedenken hat der zungengewandte Agent beseitigt, und zieht mit dem Verpflichtungsdokumente schmunzelnd ab. Mag's gehen, wie es will — er hat seine Provision verdient!

In fast allen Fällen, wo ein Subskribent nicht zahlen kann, tritt der Schein in sein Recht. Der Reisebuchhändler klagt und der Subskribent wird verurteilt. Was dann folgt, ergibt sich von selbst — Pfändung!

Das Lexikon oder was es sonst gewesen ist, ist meistens nicht mehr vorhanden — es ist in der Not zum Antiquar gebracht, der es für den 4. oder 5. Teil des Ladenpreises erwirbt. Auf diese Weise kommen alljährlich Tausende von Werken, die der Reisebuchhandel untergebracht hat, durch die dritte Hand wieder ins Publikum — durchweg in ganz neuen Exemplaren und zu bedeutend billigerem Preise!

Die wahrhaft entsetzlichen Verhältnisse, welche das Reisegeschäft mittelbar verschuldet, könnten nur auf dem Wege der Gesetzgebung gebessert werden. So lange aber der Wohnort des Lieferanten als „Erfüllungsort“ gilt, ist daran nicht zu denken.

So liegt's mit dem Reisegeschäft! Herr Professor Bücher sagt nun zwar nicht, daß der Sortimentsbuchhändler das Reisegeschäft hätte betreiben sollen, aber er behauptet auf Seite 200:

„Der Boden, den er (der Reisebuchhandel) „abgrast“, hätte bei richtiger Bebauung auch für den Sortimenter Früchte tragen können.“

Dazu wird dann bemerkt, aus welchen Berufs-

kreisen je 100 Abnehmer von Meyers Konversationslexikon sich zusammensezten. Da lesen wir z. B.: 20 Verkehrsbeamte, und fragen: wo angestellt und mit welchem Gehalt? Ferner 15 Militairs — Obersten, Hauptleute u. ober Unteroffiziere? 17 Kaufleute — selbständige Kaufleute oder Handlungscommis?

|                         |                             |
|-------------------------|-----------------------------|
| 9 Baubeamte, Techniker, | } mit wieviel<br>Einkommen? |
| 6 Verwaltungsbeamte,    |                             |
| 3 Justizbeamte,         |                             |
| 2 Wirte (!)             |                             |

Greifbar erscheinen nur 5 Gutsbesitzer, 13 Lehrer, 3 Künstler, 3 Privatiers, 1½ Ärzte, 1½ Studenten und 1 Rechtsanwalt — indessen die ohne jeden Kommentar gelieferte Zusammenstellung gibt auch für die Zahlungsfähigkeit dieser letzteren nicht den kleinsten Anhalt.

Bücher macht aber dem Sortiment mit seiner Aufzählung von 100 Abonnenten auf Meyers Lexikon den Vorwurf, daß es nicht verstanden habe, mit diesen Kreisen Fühlung zu gewinnen.

Wohin Bücher auf seinem Felbzuge gegen das Sortiment gelangt, wollen wir zum Schluß noch durch ein weiteres Beispiel illustrieren. Auf Seite 226/230 wird vorgetragen, was ein Buch, das in einer Auflage von 800 Exemplaren gedruckt wurde, gekostet hat an Satz, Druck, Papier, Honorar u. c., der Rabatt an das Sortiment wird mit 25% für die erzielten Verkäufe in Abschlag gebracht. Was sonst noch an Zahlen dazugegeben wird, interessiert uns nicht weiter, wohl aber der Schlusssatz der ganzen Betrachtung, den wir hier folgen lassen wollen: (Seite 230).

„Nun gehen aber von dem Anteil des Verlegers M. 45<sup>2</sup> oder 5.00% für Generalunkosten ab, so daß er nur mit 32.00<sup>0</sup> am Ertrage beteiligt wäre. Tatsächlich hat er nicht nur keinen Ertrag; es sind nicht einmal seine allgemeinen Betriebskosten gedeckt, und zu den baren Auslagen der Produktion hat er noch M. 180 zulegen müssen. Wie aber auch der Ausgang eines solchen Unternehmens sein mag, der prozentuale Anteil des Sortimenters bleibt immer derselbe, mögen auch der Verleger und im Falle der Beteiligung des Autors an den Kosten auch dieser in Ver-  
lust geraten.“

Aus vorstehendem Satz müssen wir wiederholen:  
„Wie aber auch der Ausgang eines solchen Unternehmens sein mag, der prozentuale Anteil des Sortimenters bleibt immer derselbe!“

Was soll damit gesagt sein? Daß der böse Sortimentshandel immer noch verdient, auch wenn Verleger und Autor Geld verlieren!? Da Herr Bücher der Verdienst des Sortimenters an einem Werke, das überhaupt gar nicht gegangen ist, so beunruhigt, so wollen wir hier einen Fall aus dem kaufmännischen Geschäftsleben anführen, wie er sich an der Börse oder am Kontor täglich abspielt! Also: es verkauft jemand durch einen Makler oder Agenten eine Ware, (oftmals in großen Posten!) die einer andauernd ungünstigen Konjunktur unterworfen war. Der Verkäufer, der früher zu höherem Preise eingekauft hatte, mußte also bei diesem Geschäft Geld verlieren, während der den Abschluß zustande bringende Vermittler (Makler oder Agent) für seine Bemühungen eine Provision verdiente. Das ist doch wohl selbstverständlich!

Womit will also Herr Bücher in seinem Falle gegen das Sortiment argumentieren? Will er vielleicht gar den Sortimentshandel mit heranziehen, um die materiellen Einbußen von Verleger und Autor zu

verringern? Weshalb nicht auch den Drucker? Man sieht wieder, auf wie schwachen Füßen seine Beweise und Anklagen stehen.

Im Interesse des von Bücher „im großen“ wie „im kleinen“ so arg geschmähten „rückständig gewordenen“ Sortiments, möchten wir nachstehend die Aussagen weiterer einwandfreier Zeugen anführen.

Auf dem dritten internationalen Verlegerkongreß sind diese Stimmen laut geworden, die sich über den deutschen Sortimentsbuchhandel und damit zusammenhängend über die Organisation des deutschen Buchhandels geäußert haben. Der genannte Kongreß tagte 1899 zu London, und haben 3 namhafte Vertreter des englischen Buchhandels zu obigem Thema das Wort genommen. Zunächst Herr F. Macmillan, der u. a. sagte:

„Derjenige Bücherverbreiter, auf dessen Dienste man sich am meisten verläßt, ist der Sortimenter, und meiner Meinung nach wird er, wenigstens in unserm Lande, von den Verlegern als der nützlichste Verbündete betrachtet. Wir glauben, daß ein Buchladen mit gutem Lager, der von einem erfahrenen Buchhändler geleitet wird, eine der wichtigsten Vermittlungsstellen für Bildung und Erziehung ist, die eine Stadt besitzen kann, und daß man keine Anstrengungen scheuen sollte, das Bestehen guter Buchhandlungen zu unterstützen und die für ihr Gedeihen günstigen Bedingungen zu fördern.

„Obgleich die Zahl der verlegten Bücher, sowie die Anzahl der zu ihrem Kaufe geneigten Leser während der letzten zwanzig Jahre bedeutend zugenommen hat, so hat sich doch leider die Lage der Sorti-

ich meine englischen Verlagskollegen — einige von ihnen kennen vielleicht die Verhältnisse in Deutschland nicht so genau — darüber belehre, welcher Art diese Verhältnisse sind, daß sie dann vielleicht geneigt sein werden, ihre deutschen Kollegen zu beneiden. Der deutsche Verleger irgend eines noch so unbekanntes Buches kann fast sicher sein, daß das von ihm herausgegebene Buch im gewöhnlichen und normalen Verlauf des Geschäfts unter die Augen von 95 Prozent derjenigen Personen gebracht wird, für die es in Betracht kommt. Hierzulande haben wir absolut nichts dergleichen, denn wenn ein Buch nicht für die große Masse bestimmt ist, hat der englische Verleger bekanntlich sehr, sehr wenig Mittel, um das Buch denjenigen vorzulegen, für die es bestimmt ist. Der englische Sortimentler versendet keine Bücher zur Ansicht; in der Regel wendet er sich auch nicht direkt an die Käufer, auch ist nicht die geringste Einrichtung vorhanden, daß Bücher eines eigenartigen, gelehrten oder unbekanntes Charakters durch Vermittlung des englischen Buchhandels zur Kenntnis der Interessenten gebracht werden können. Deshalb muß der englische Verleger in unendlich größerem Maße als sein deutscher Kollege die Sache selbst in die Hand nehmen. Indem er eine sehr große Geldsumme für Inserate und Zirkulare ausgibt, hat er — von andern Methoden abgesehen — den Platz sozusagen zu bearbeiten, ohne jene wunderbare Einrichtung zu besitzen, deren der deutsche Buchhandel sich rühmen kann. Ich für mein Teil habe einige Hoffnung, den Tag zu erleben, an dem das englische Sortimentsgeschäft dem deutschen ähnlich werden wird, und ich bin sicher, daß, wenn jener Tag wirklich kommt, der gegenwärtig dem englischen Buch-

handel gemachte sehr ernste Vorwurf — daß er den Bedürfnissen der Wissenschaft und Bildung bei weitem nicht in dem Maße wie das deutsche Verlagsgeschäft entspreche — beseitigt sein wird. Unser wissenschaftlicher Umsatz ist meiner Meinung nach lächerlich klein, wenn wir den ungeheuren Markt berücksichtigen, den wir infolge der Ausdehnung und der Hilfsquellen des britischen Reichs besitzen. Ich sage, unser wissenschaftlicher Umsatz ist lächerlich klein im Vergleich zu demjenigen Deutschlands; aber ich glaube auch, daß diejenigen, die manchmal geneigt sind, dem englischen Verlagsgeschäft in dieser Hinsicht einen Vorwurf zu machen, die ungeheuren Schwierigkeiten nicht genau kennen, mit denen wir zu kämpfen haben, Schwierigkeiten, die wir nach besten Kräften zu überwinden suchen und die hoffentlich bald überwunden werden. Bevor wir nicht ein gesundes, solides Sortimentsgeschäft haben, werden wir uns auch niemals eines gesunden, guten, soliden Verlagsgeschäfts rühmen können, das vollkommen ausgebildet und der Verantwortung und den Pflichten hier in England gewachsen wäre.“

Zu diesen den deutschen Buchhandel ehrenden Zeugnissen von durchaus unparteiischen, kompetenten Fachleuten wollen wir nichts weiter hinzufügen.

---

Das uns von seiten vieler Sortimenten eingefandte Material über die Reinerträgnisse ihrer Geschäfte möchten wir nur kurz behandeln.

Wir dürfen aber die Versicherung geben, daß die ... anvertrauten Angaben sämtlich ganz erheblich abweichen von den Bücherföcher Berechnungen. Ob nun ein Satz von 30% als Bruttoertrag für ein Sortiment



richtig ist, wollen wir nicht untersuchen, weil wir überzeugt sind, daß die ungemein verschiedenen Verhältnisse im gesamten deutschen Sortimentsbuchhandel eine Durchschnittsberechnung gar nicht zulassen. Eine solche erscheint uns auch belanglos, weil das Unkostenkonto erst recht verschieden ist. Wesentlich interessanter und richtiger ist für uns der Netto-Ertrag, von dem allein jeder von uns doch existieren muß. Und gerade über diesen Punkt liegen uns Angaben und Zahlen vor, die ganz klar und deutlich beweisen, daß das Geschäft eines Sortimentsbuchhändlers keinen Anlaß bietet zum Neid! Was Herr Professor Bücher in entgegengesetzten Auslassungen verkündet, ist am grünen Tische geschrieben.

Über Umsatz, Unkosten und Netto-Ertrag in gut geführten Sortimentshandlungen wollen wir nachstehende Angaben mitteilen:

Auf Seite 176/77 seiner Denkschrift beziffert Professor Bücher den Bruttogewinn des Sortimentsbuchhandels auf 30% und die gesamten Vertriebskosten auf 12 $\frac{1}{2}$ % und sagt dann wörtlich: „Der reine Nutzen kann danach unbedenklich auf 17 $\frac{1}{2}$ % vom Umsatze angenommen werden.“ Er führt dann aus, daß dieser schon sehr ansehnliche Betrag sich durch Wahrnehmung aller Vorteile noch etwas steigern läßt. Es berührt mindestens eigentümlich, daß ein Professor der Nationalökonomie die Differenz zwischen Bruttogewinn und Vertriebskosten einfach als reinen Nutzen bezeichnet. Zinsen und Verluste sind leider wesentliche Kosten für jedes Geschäft, Kosten, die nicht zu den Vertriebskosten gehören, vielmehr auf besondere Konten zu buchen sind. Der reine Nutzen kommt dann durch Zusammentragung auf dem Gewinn- und Verlustkonto zum

Ausdruck. Büchers Deduktion ist einem Professor der Nationalökonomie als grobe Oberflächlichkeit anzurechnen.

Eine Sortimentbuchhandlung Norddeutschlands hat uns genaue Abschrift ihrer Abschlüsse zur Verfügung gestellt. Ehe wir die Zahlen und die Begleitworte dazu folgen lassen, bemerken wir, daß es sich um ein reines Buchsortiment wissenschaftlicher Richtung handelt, ohne alle Nebenzweige: weder Kunst-, noch Musikalienhandel, weder Leihbibliothek, noch Bezugszettel, noch Antiquariat ist damit verknüpft. Es handelt sich also um einen geschäftlichen Betrieb, der wohl als Norm für den Sortimentbuchhandel dienen kann. Es ist uns aus einem Jahre die Spezifikation des Handlungs = Unkosten = Konto gegeben, um daraus ersichtlich zu machen, was alljährlich auf dieses Konto gebucht wird. Dieser Auszug betrifft das Jahr 1889, und er lautet:

Unkosten, laut Ausgaben-Buch:

|                                       |   |         |
|---------------------------------------|---|---------|
| Einmalige .....                       | M | 606.85  |
| Porto und Fracht .....                | M | 3326.79 |
| % dem Waren-Konto belastet „ 1322.07  |   |         |
| (Der Kundschaft in Rechnung gestellte | „ | 2004.72 |
| Porto- und Frachtausgaben).           |   |         |
| Laut Leipziger Bar = Konto .....      | „ | 1292.93 |
| „ Berliner „ „ .....                  | „ | 104.28  |
| Zeitungen, Prospekte, Kataloge .....  | „ | 564.17  |
| Feuerung .....                        | „ | 103.80  |
| Beleuchtung .....                     | „ | 255.93  |
| Reinmachen .....                      | „ | 130.60  |
| Inserate .....                        | „ | 171.49  |
| Vereinsbeiträge .....                 | „ | 184.—   |
|                                       | M | 5418.77 |

|                                         |    |          |
|-----------------------------------------|----|----------|
| Transport...                            | M. | 5418.77  |
| Buchbinder .....                        | "  | 24.75    |
| Geschäftsbücher, Formulare u. s. w..... | "  | 235.30   |
| Porto auf Bank-Konto .....              | "  | 1.44     |
| Gehälter und Löhne .....                | "  | 8135.25  |
| Miete.....                              | "  | 3320.—   |
| Miete-Courtage .....                    | "  | 157.50   |
|                                         |    | <hr/>    |
|                                         | M. | 17293.01 |

Von diesem Gesamtbetrage sind durch Gegenbuchungen, im wesentlichen für Miete-Eingänge, Erfaß von Botenlohn und Affekturanz-Dividende — die Prämie war für eine Reihe von Jahren im voraus bezahlt — im ganzen M. 732.55 in Abzug zu bringen, so daß sich der Übertrag auf Gewinn- und Verlust-Konto auf M. 16 559.46 beziffert. Nach dieser einmaligen Spezifikation des Unkosten-Konto lassen wir nun für das einzelne Jahr summarisch die Summe des Umsatz-Kontos und des Unkosten-Kontos folgen, aus deren Differenz sich dann der Bruttogewinn ergibt.

Im Jahre 1889:

|                                        |   |           |
|----------------------------------------|---|-----------|
| Umsatz laut Kassabüchern und Verzeich- |   |           |
| nis der Außenstände am 31. 12. 89      | M | 89 848.69 |
| ÷ Einlauf.....                         | " | 65 263.29 |
| Bruttoüberschuß.....                   | M | 24 585.40 |
| ÷ Unkosten.....                        | " | 16 559.46 |
| Gewinn abzüglich Unkosten .....        | M | 8 025.94  |

Im Jahre 1890:

|                                 |   |           |
|---------------------------------|---|-----------|
| Umsatz .....                    | M | 90 174.62 |
| ÷ Einlauf .....                 | " | 67 113.43 |
| Bruttoüberschuß .....           | M | 23 061.19 |
| ÷ Unkosten.....                 | " | 21 479.88 |
| Gewinn abzüglich Unkosten ..... | M | 1 581.31  |

Zu diesem Abschluß ist zu bemerken, daß die betreffende Firma im Jahre 1890 einen Umzug zu bewerkstelligen hatte, der ihr doppelte Miete für 6 Monate und eine zu einem guten Teile neue Laden-einrichtung auferlegte. Ist also der Abschluß auch nicht als normal zu bezeichnen, so muß doch zugegeben werden, daß außergewöhnliche Vorfälle mit großen Unkosten im Laufe der Jahre sich für jedes Geschäft einmal einstellen können.

Im Jahre 1891:

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| Umsatz .....                    | M 88 599.69 |
| ÷ Einkauf .....                 | „ 63 026.85 |
| Bruttoüberschuß .....           | M 25 572.84 |
| ÷ Unkosten .....                | „ 17 413.35 |
| Gewinn abzüglich Unkosten ..... | M 8 159.49  |

Im Jahre 1892:

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| Umsatz .....                    | M 88 524.23 |
| ÷ Einkauf .....                 | „ 66 391.30 |
| Bruttoüberschuß .....           | M 22 132.93 |
| ÷ Unkosten .....                | „ 17 223.78 |
| Gewinn abzüglich Unkosten ..... | M 4 909.15  |

Im Jahre 1893:

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| Umsatz .....                    | M 87 511.35 |
| ÷ Einkauf .....                 | „ 62 657.91 |
| Bruttoüberschuß .....           | M 24 853.44 |
| ÷ Unkosten .....                | „ 16 392.38 |
| Gewinn abzüglich Unkosten ..... | M 8 461.06  |

Die betreffende Firma schreibt uns zu diesen Abschlußzahlen:

„Unsere Abschlüsse beruhen nicht auf dem System der doppelten Buchführung, wir wissen nicht, wie wir

|                                         |    |          |
|-----------------------------------------|----|----------|
| Transport...                            | M. | 5418.77  |
| Buchbinder .....                        | "  | 24.75    |
| Geschäftsbücher, Formulare u. s. w..... | "  | 235.30   |
| Porto auf Bank-Konto .....              | "  | 1.44     |
| Gehälter und Löhne .....                | "  | 8135.25  |
| Miete.....                              | "  | 3320.—   |
| Miete-Courtage .....                    | "  | 157.50   |
|                                         | M. | 17293.01 |

Von diesem Gesamtbetrage sind durch Gegenbuchungen, im wesentlichen für Miete-Eingänge, Erlass von Botenlohn und Affekuranz-Dividende — die Prämie war für eine Reihe von Jahren im voraus bezahlt — im ganzen M. 732.55 in Abzug zu bringen, so daß sich der Übertrag auf Gewinn- und Verlust-Konto auf M. 16 559.46 beziffert. Nach dieser einmaligen Spezifikation des Unkosten-Konto lassen wir nun für das einzelne Jahr summarisch die Summe des Umsatz-Kontos und des Unkosten-Kontos folgen, aus deren Differenz sich dann der Bruttogewinn ergibt.

Im Jahre 1889:

|                                        |    |           |
|----------------------------------------|----|-----------|
| Umsatz laut Kassabüchern und Verzeich- |    |           |
| nis der Außenstände am 31. 12. 89      | M. | 89 848.69 |
| ÷ Einlauf.....                         | "  | 65 263.29 |
| Bruttoüberschuß.....                   | M. | 24 585.40 |
| ÷ Unkosten.....                        | "  | 16 559.46 |
| Gewinn abzüglich Unkosten .....        | M. | 8 025.94  |

Im Jahre 1890:

|                                 |    |           |
|---------------------------------|----|-----------|
| Umsatz .....                    | M. | 90 174.62 |
| ÷ Einlauf .....                 | "  | 67 113.43 |
| Bruttoüberschuß .....           | M. | 23 061.19 |
| ÷ Unkosten.....                 | "  | 21 479.88 |
| Gewinn abzüglich Unkosten ..... | M. | 1 581.31  |

Zu diesem Abschluß ist zu bemerken, daß die betreffende Firma im Jahre 1890 einen Umzug zu bewerkstelligen hatte, der ihr doppelte Miete für 6 Monate und eine zu einem guten Teile neue Labeneinrichtung auferlegte. Ist also der Abschluß auch nicht als normal zu bezeichnen, so muß doch zugegeben werden, daß außergewöhnliche Vorfälle mit großen Unkosten im Laufe der Jahre sich für jedes Geschäft einmal einstellen können.

Im Jahre 1891:

|                                |             |
|--------------------------------|-------------|
| Umsatz.....                    | M 88 599.69 |
| ÷ Einlauf .....                | „ 63 026.85 |
| Bruttoüberschuß.....           | M 25 572.84 |
| ÷ Unkosten .....               | „ 17 413.35 |
| Gewinn abzüglich Unkosten..... | M 8 159.49  |

Im Jahre 1892:

|                                |             |
|--------------------------------|-------------|
| Umsatz.....                    | M 88 524.23 |
| ÷ Einlauf.....                 | „ 66 391.30 |
| Bruttoüberschuß.....           | M 22 132.93 |
| ÷ Unkosten .....               | „ 17 223.78 |
| Gewinn abzüglich Unkosten..... | M 4 909.15  |

Im Jahre 1893:

|                                |             |
|--------------------------------|-------------|
| Umsatz.....                    | M 87 511.35 |
| ÷ Einlauf.....                 | „ 62 657.91 |
| Bruttoüberschuß.....           | M 24 853.44 |
| ÷ Unkosten .....               | „ 16 392.38 |
| Gewinn abzüglich Unkosten..... | M 8 461.06  |

Die betreffende Firma schreibt uns zu diesen Abschlußzahlen:

„Unsere Abschlässe beruhen nicht auf dem System der doppelten Buchführung, wir wissen nicht, wie wir

M 57 000, den Reingewinn auf M 4 300, also rund  $7\frac{1}{2}$  % an.

Eine ganz große Sortimentebuchhandlung südlich des Mains gibt uns eine genaue Aufstellung ihres Unkostenkontos aus dem Jahre 1902. Die Summe ist M 52 319.45 mit Posten, z. B.

|           |             |
|-----------|-------------|
| Saläre    | M 20 621.05 |
| Löhne     | " 3 923.10  |
| Postporto | " 5 912.05  |
| Frachten  | " 3 970.50  |
| Miete     | " 5 200.00  |

und beziffert die Unkosten auf 18,1 % des Umsatzes. Professor Bücher aber meint  $12\frac{1}{2}$  % feststellen zu können.

Endlich teilen wir mit, daß der schweizerische Buchhändler-Verein im Jahre 1897 Erhebungen über den Reingewinn im Sortimentsbetrieb angestellt hat. Die Angaben von 15 Firmen taten dar, daß der Netto-Reingewinn zwischen  $3\frac{1}{2}$  und  $7\frac{1}{2}$  % schwankt. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß ein billiges Honorar für die persönliche Arbeitsleistung des Chefs mit in die Unkosten eingestellt war, ein Honorar also, wie es ein erster Gehilfe zu erhalten pflegt.

Doch genug an Beweismaterial auf diesem Gebiete.

Wenn wir im Anschluß an obige Darlegungen noch ein besonderes Wort im Interesse des am schwersten angegriffenen Teils, des Sortiments, sagen, so rechnen wir auf allseitiges Verständnis. Das Sortiment, das bis auf „500 oder 250“ Einzel-firmen als tobereif erklärt wurde, hat mehr als

die anderen Zweige des Buchhandels eine wahre Sintflut von Schmähungen, Verdächtigungen und Entstellungen über sich ergehen lassen müssen. Wir glauben nun zwar nicht, daß uns die von Bücher entfesselte Flut hinwegspülen kann — wir wissen aber auch, ohne von anderer Seite erst darauf gebracht werden zu müssen, daß diejenigen Glieder eines großen Gemeinwesens, welche rückständig geworden sind, absterben müssen wie die morschen Zweige an einem großen Baum. Dieser sich stets erneuernde natürliche Prozeß wird sich im Buchhandel ebenso nothwendigerweise vollziehen wie in anderen Berufskreisen, es können dabei sowohl einzelne als ganze Körperschaften dem Untergange verfallen.

Das von Professor Bücher gezeichnete Bild des deutschen Sortimentebuchhandels gleicht einem alten kranken Baume, der je eher, je lieber, gefällt werden muß, um einer besseren und gesunderen Neubildung Platz zu machen. Das dem Sortiment zuerkannte Todesurtheil hat nur ein einzelner ausgesprochen — ein Mann, der sich wohl theoretisch mit dem Buchhandel beschäftigt hat, von der Praxis, der wahren Beschaffenheit unseres Berufes, aber weder Verständnis besitzt, noch besitzen kann. Wenn dieser Mann sich auf Zeugnisse, vertrauliche Schreiben und sonstige Mittheilungen beruft, die ihm durch Angehörige unseres Berufes zur Verfügung gestellt wurden, so wird unser Gewissen dadurch nicht berührt. Ganz abgesehen von den Zeugnissen, die wir von berühmten Männern der Wissenschaft aufgeführt haben, die sich auf den Buchhandel im allgemeinen beziehen, wollen wir jetzt aussprechen, was wir als Sortimenter mit gutem Gewissen anführen dürfen. Aber nicht aus dem Gefühl



uns verantworten zu müssen, nicht aus Furcht und Angst vor Professor Bücher und dem Akademischen Schutzverein, und nicht um durch Schönfärberei die auch uns, wie allen Sterblichen anhaftenden Mängel zu verdecken, sondern als freie deutsche Männer in Freimut, Ehrlichkeit und aufrichtiger Überzeugung, mit welchen Eigenschaften wir allezeit gesorgt und gearbeitet haben für uns selbst, für unseren schönen und edlen Beruf und nicht zum letzten zum Besten derjenigen, deren Vertrauen und Freundschaft wir noch besitzen — trotz Professor Bücher! Das urteilsfähige Publikum weiß ganz genau, was das Sortiment leistet und bedeutet. Die uns eingesandten Mitteilungen aus den verschiedensten Sortimenterkreisen in ganz Deutschland haben uns zu unserer großen Freude ein völlig anderes Bild, als Professor Bücher es zeichnet, geliefert. Wir ersehen vor allem daraus, daß überall noch Freude, Frische und Liebe für unsern Beruf lebendig ist.

Trotz aller Bedrängnisse und Schäden, die auf uns einstürmen, trotz Warenhäuser und Bazare, trotz unlauterer Konkurrenz, die auch vor den vertwerflichsten Kampfmitteln nicht zurückschreckt, trotz Anfeindung und Verdächtigung, wie sie uns jetzt entgegentritt, darf gesagt werden, daß es überall im ganzen Deutschen Reiche immer noch ein gutes Publikum gibt, auf das der solide und ehrenhafte Sortimenterbuchhandel sich zu stützen vermag, ein Publikum, das auch im Gegensatz zu Büchers Behauptungen, um einiger Pfennige Rabatt nicht dem billigen Mann nachläuft, sondern festhält an seinem Buchhändler, und diesen als seinen Freund und Berater ansieht.

Gerade diese schöne, herrliche Stellung des soliden und thätigen Sortimentsbuchhändlers zu seinem guten Publikum erachten wir als den schönsten Lohn, der uns stützt und trägt und uns entschädigt für manches, was wir nicht haben. Die ganz falschen Berechnungen Büchers über die materiellen Erträgnisse des Sortimentsgeschäfts haben wir bereits berichtigt, wir wollen hier nur sagen, daß der deutsche Sortimentsbuchhandel um die von ihm erworbenen oder noch zu erwerbenden Reichthümer von niemandem beneidet werden darf! —

Wenn wir eingetreten sind in eine Bewegung, die einzig und allein darauf abzielte, in materieller Hinsicht sicherzustellen, was in früherer Zeit durch bedauerlichen Mangel an Standesbewußtsein verloren ging, so machen wir damit nur von dem uns zustehenden Recht der Selbstbestimmung Gebrauch. Dieses Recht des uns selbst gegebenen Gesetzes für Hochhaltung von Anstand, Ansehen und Ehrenhaftigkeit im eigenen Hause, werden wir zu hüten wissen gegen jeden unberufenen Gegner! Wir werden uns auch nicht beirren lassen, sondern werden fortschreiten auf diesem Wege, unbekümmert darum, was ihn auch kreuzen möge.

Um noch einmal durch ein besonderes Beispiel zu zeigen, welcher Mittel Professor Bücher sich bedient hat, um unsere Wege zu kreuzen, wollen wir hierhersehen, was er auf Seite 104 ausspricht:

„Das Gutachten des Vereinsausschusses hat auf die Gefahr hingewiesen, die eine ausdrücklich für Warenhäuser hergestellte Literatur mit sich bringe, indem vielfach minderwertige, möglichst dicht an die Grenze des Erlaubten streifende Ware erzeugt

werden würde. Gewiß ist diese Gefahr vorhanden. Aber kann denn wirklich in diesem Punkte der bestehende Buchhandel noch übertroffen werden“?

Was damit angedeutet, nein, vielmehr behauptet wird, kann durch keine Einwendung abgeschwächt werden. Daß es eine Literatur gibt, die nicht nur bis an die Grenze des Erlaubten streift, sondern diese überschreitet, ist eine Tatsache, die jeder anständige deutsche Buchhändler tief beklagt. Diesem Gefühl hat der Vereinsausschuß in seinem Gutachten Ausdruck gegeben. Als schuldige Urheber gelten außer den betr. Autoren natürlich auch die resp. Verleger, die eine notorische Schund- und Schandliteratur unter ihrer Flagge in die Welt hinausgehen lassen. Die Zahl der Autoren solcher Bücher ist jedenfalls größer als die der Verleger, denn es sind gottlob! nur einige wenige Firmen des Buchhandels, die mit ihren obskuren Artikeln jedem anständigen Menschen die Schamröthe ins Gesicht treiben. —

Wohl kaum an einer andern Stelle seiner Denkschrift hat Bücher seine Feder so tief in Bosheit getaucht, als hier. Weil eine furchtbare Seuche den ganzen deutschen Volkskörper ergriffen hat, und weil Symptome dieser Fäulnis auch in Schrift und Bild hervortreten, deshalb glaubt Bücher den Buchhandel mit einem Rainszeichen ganz besonders brandmarken zu dürfen. Es ist das gerade so, als ob wir z. B. die Leipziger Professoren persönlich dafür als schuldig erklären wollten, daß eine Anzahl ihrer Studenten ein unsittliches Leben führt. Wenn die Schaufenster von Läden in der Friedrichstraße in Berlin von pornographischer Literatur strohen, ja, wenn ähnliches auch in Provinzialstädten vorkommt, wie Professor

Bücher behauptet, so darf doch nicht der Buchhandel als solcher dafür verantwortlich gemacht werden. Es wäre zunächst festzustellen, ob jene Läden wirkliche Buchhandlungen sind.

Aber Bücher hat das „Börzenblatt“ genau durchforstet nach allem, was ihm paßte. Wenn er an das Studium nicht mit so einseitiger Voreingenommenheit herangetreten wäre, dann hätte er finden müssen, daß im Laufe der Jahre diese Auswüchse der Literatur im „Börzenblatt“ oft bekämpft und beklagt worden sind. Oder verschweigt Bücher geflissentlich diese Tatsachen? Jedenfalls müssen wir hier erinnern an einige Tatsachen aus den letzten 10 Jahren, nämlich

a. an die unter Führung von Hamburg-Altona veranstaltete Eingabe an das Reichskanzleramt wegen Eindringens unzüchtiger Literatur aus Holland und Budapest ins Deutsche Reich, durch welche Eingabe ein kräftiges diplomatisches und strafrechtliches Zugreifen veranlaßt wurde.

b. an die Beleidigungsprozesse G. gegen B. und F. gegen B., denn jene dunklen Ehrenmänner, wenn ihnen schriftlich oder mündlich die Meinung über ihr verderbliches Treiben gesagt ist, rufen sofort den Strafrichter an. Die deutschen Gerichte aber urteilen heute anders, als zu den Zeiten von Friedrich Berthes, der den Verleger eines gegen jetzige Erscheinungen harmlos zu nennenden Buches mit einem § . . . . wirt verglich und ein Exemplar des betr. Buches symbolistisch in voller Öffentlichkeit verbrannte. Berthes wurde damals freigesprochen, wenn aber heute ein Buchhändler die siebenmal wiederholte Zusendung eines Prospektes über ein unsittliches Buch

als eine „Unverschämtheit“ bezeichnet, so wird er in eine hohe Geldstrafe genommen.

c. an den Ausschluß eines Mitgliedes aus einem Buchhändler-Berein, weil er Verzeichnisse mit bedeutlichen Büchern vertrieben hatte, woran sich natürlich auch ein Beleidigungsprozeß durch drei Instanzen knüpfte.

d. an die Aussprache über und gegen die bedeutlichen Literatur-Auswüchse in einer Hauptversammlung des Börsenvereins etwa Mitte der 90er Jahre.

e. an so manches zornige Wort, welches in Börsenblatt = Artikeln über diese schmutzigen Dinge geschrieben ist.

Wenn es trotzdem, statt besser, schlimmer geworden ist, so trifft nicht den Buchhandel die Hauptschuld. Wir fragen vielmehr: Was haben denn die Professoren der deutschen Hochschulen getan, um die Flut einzudämmen? Seit Jahrzehnten ist aus Westland und dem Norden eine Literatur ins deutsche Volk eingebracht, bei der das Sexuelle immer den Mittelpunkt bildet, sei es in feinerer oder gröberer Spinnung. Deutsche Schriftsteller und Dichter sind diesen Spuren gefolgt, so daß z. B. in der Belletristik die Zahl der Bücher klein geworden ist, die unbedenklich im Familientreife vorgelesen werden können. Die Bühnen bieten mit Vorliebe den Ehebruch dar, Maler und Bildhauer zeigen uns das Nackte und Halbverhüllte, zur Lüsterheit Reizende. Kein Wunder, das gewissenlose Spekulant diesen Zustand ausbeuten, und durch Bücher und Bilder, sogen. Witzblätter und Ansichtspostkarten das deutsche Volk und namentlich die Jugend um Sitte und Scham zu bringen suchen. Bei

solcher Sachlage stellt sich Professor Bücher hin und zeigt mit Fingern auf den Buchhandel als den großen Sünder. Da wiederholen wir in bewußter Absicht die Frage: Was haben denn die Professoren der deutschen Hochschulen im Kampfe gegen diese Verseuchung getan? Steht es nicht amtlich fest, daß ein erschreckender Prozentsatz der deutschen Studentenschaft syphilitisch krank ist? Soll das Übel etwa durch Mercurialsalbe geheilt werden? Wenn nicht eine Erneuerung von innen heraus stattfindet, werden alle Salben und Pillen nutzlos sein. Aber wenn die Rektoren der deutschen Universitäten zusammentreten würden, um über gemeinsame Schritte nach dieser Richtung zu beraten; wenn wieder, wie vor halb 100 Jahren, als das deutsche Volk auch in Knechtschaft schmachtete, in politischer nämlich, Neben und Schriften an das deutsche Volk gerichtet würden, nach dem Vorbilde von Fichte, Arndt und vielen anderen von damals: dann würde das Wort der Professoren mächtigen Widerhall finden und die Gesunden im ganzen deutschen Volke aufrütteln und zusammenrufen, dann könnte es besser werden! Statt dessen wird die Kraft verwandt zu einem Schutzverein gegen die Ausschreitungen des Buchhandels, und dieser von dem Wortführer in einer Weise verdächtigt, die, so nehmen wir an, von den Professoren denn doch nicht gebilligt werden dürfte. Wir weisen Büchers Verdächtigung energisch zurück!

---

Nach diesem Ausschnitt aus der Bücherschen Kampfschrift möchten wir übergehen zu dem, was Professor Bücher vergessen hat! Wir glauben genügend erwiesen zu haben, daß wir es nicht mit einem Manne

zu tun haben, der seine Anklagen auf sachliche Gründe zu stützen vermochte. Es kann uns daher auch nicht befremden, daß dieser Mann in seinem Kampfe gegen einen ganzen Berufsstand nur Anklagen vorzubringen wußte, dagegen aber alle Momente, die, neben dem gelieferten Schatten, einem objektiven Beobachter und Beurteiler auch einiges Licht hätten spenden können, geflissentlich vergaß.

Gerade einem Universitätsprofessor, der ohne Literatur gar nicht existieren kann, hätte doch wohl einfallen müssen, welche Verdienste der deutsche Buchhandel generell, in specie aber auch das deutsche Sortiment besitzt für seine bibliographischen Arbeiten! Kein anderer Kulturstaat hat auf dem Gebiete der bibliographischen Veröffentlichungen auch nur ähnliches aufzuweisen, wie der deutsche Buchhandel!

Wir wollen damit nicht verkleinern, was auch das Ausland im Laufe des vorigen Jahrhunderts auf bibliographischem Gebiete Verdienstliches geschaffen hat, aber weder Frankreich noch England besitzen ein bibliographisches Hilfsmaterial, wie wir es haben. Die mit peinlichster Genauigkeit bearbeiteten Verzeichnisse und Kataloge der J. G. Hinrichs'schen Buchhandlung in Leipzig sind mustergültig, und was sie leisten durch ihre Nachweise, kommt nicht nur dem Buchhandel zugute, sondern jedem Bücherfreunde, vor allem den Gelehrten, denen das Sortiment dieses Material in den meisten Fällen gratis übersendet. Nicht nur nach Jahren, sondern nach Halbjahren, Vierteljahren, Monaten und Wochen zusammengestellt, enthalten diese Publikationen alle literarischen Erscheinungen Deutschlands, mit Titel, Verleger und Preis,

unter Anfügung eines genauen Sachregisters. Das alles hat Professor Bücher — vergessen!

Außer diesen offiziellen bibliographischen Veröffentlichungen des deutschen Buchhandels erscheinen alljährlich noch eine Reihe von Fachkatalogen, die das deutsche Sortiment fürs Publikum herausgibt. Nicht nur in Berlin und Leipzig existieren Spezialgeschäfte im Sortiment, die durch ihre Kataloge das betr. Fachpublikum anregen und demselben nützen, sondern bis in die Weichbilder ganz kleiner Städte kann man die bibliographische Arbeits- und Leistungsfähigkeit des deutschen Sortiments verfolgen. Allerdings gehört dazu die Kenntnis des Buchhändlers, der diese Kataloge nicht nur gesehen hat, sondern auch zu beurteilen vermag. Um ein besonders lehrreiches Beispiel anzuführen, möchten wir hinweisen auf die dem Weltgetriebe weit entrückte kleine Stadt Clausthal im Harz! In dieser Stadt hat die Grossesche Buchhandlung einen Spezialkatalog über die Literatur der Bergbau- und Hüttenkunde veröffentlicht. Derselbe erschien 1902 in 4. Auflage und hat einen Umfang von 166 Druckseiten. Wer diesen Katalog aufmerksam ansieht, wird in der darin stehenden Arbeit gewiß etwas anderes erblicken als den Beweis für das schläfrige Dasein des deutschen Sortiments von Stallupönen bis Friedrichshafen! Wir freuen uns wenigstens des fleißigen und intelligenten Kollegen in der kleinen Bergstadt! Auch „Othmers Bademeßum“ und „Georgs Schlagwortkatalog“ sind verdienstvolle Sortimentsleistungen, die über den Kreis des Buchhandels hinaus bekannt geworden sind, und sich allgemeine Wertschätzungen erworben haben. Und die vielen Weihnachts- und Lagerkataloge, nach Fächern sorgsam zusammengestellt, und



die Standard Works des gesamten deutschen Buchhandels enthaltend, die von einzelnen Vereinen oder Firmen für den Vertrieb bearbeitet und dem Publikum gratis übersendet werden, auch diese hat Professor Bücher vergessen! Die bibliographische Tätigkeit des Sortimenters ist durch vorstehende Hinweise aber noch nicht erschöpft, sondern es muß erwähnt werden, daß zu allen Zeiten bei besonderen Gelegenheiten das Sortiment ebenfalls bestrebt gewesen ist, den Fachleuten aller Berufszweige sich dienstbar zu zeigen. So hat z. B. anlässlich des Luther-Jubiläums im Jahre 1883 eine Hamburger Sortimentstirma ein Verzeichnis der Literatur über „Martin Luther“ bearbeitet, auf ihre Kosten drucken lassen und den Besuchern des Festes gratis übermittelt. Ein namhafter Gelehrter, der bekannte Bessingforscher Professor Dr. Reblisch, hat dieses Verzeichnis als eine gediegene Arbeit anerkannt. Auch die Ausstellungen von Fachliteratur dürfen wir anführen als einen Beweis für die Tätigkeit des deutschen Sortimenters. Die Besucher irgend einer Ausstellung finden stets auch die betr. Literatur, ausgewählt und herbeigeschafft durch ein rühriges, intelligentes Sortimentgeschäft, das für seine mühevollen Arbeit wohl noch niemals etwas anderes zu erreichen vermocht hat als — Kosten! Auch hieran hat Professor Bücher nicht gedacht bei Aufzeichnung seiner Schmähungen gegen das deutsche Sortiment! Auch noch in anderer Weise, nicht sporadisch wie bei Ausstellungen, sondern ständig, ist das Sortiment bestrebt, den Bücherfreunden zu nützen, sie anzuregen und sie hinsichtlich der neuen Erscheinungen auf dem Laufenden zu halten. Wir meinen damit nicht nur die Ansichtssendungen, welche einzelnen Personen zugehen, sondern die für literarische

Bedürfnisse in vielen Vereinen, Schulen u. eingerichteten Literaturtische. Auch diese verdanken nicht nur ihre ständige Versorgung, sondern in den meisten Fällen ihre Entstehung wiederum der Fürsorge des Sortimenters. Auch hiervon findet sich in der Bücherschen Schrift nicht die geringste Andeutung. Was ferner der einzelne Sortimenter nicht nur zu tun vermag, sondern tatsächlich auch tut für die Verbreitung ganzer Literaturzweige, oder aber für die Einführung eines Autors beim Publikum seines Geschäftes und damit auch seiner Stadt, das wissen die betr. Verleger wohl zu schätzen und haben darüber manches ehrenvolle Zeugnis ihren Geschäftsfreunden im Sortiment ausgestellt. Es dürfte auch weitere Kreise interessieren, von einem Büchertrieb Kenntnis zu erhalten, der nachweislich der Liebe zur Literatur entspringt. Diese Liebe erklärt auch die Liebe zum Beruf, sie tritt aber nur da nutzbringend fürs Publikum in die Erscheinung, wo der Sortimenter den literarischen Erscheinungen selbsttätig folgt, mit andern Worten wenn er durch Vektüre sich weiterbildet und anregt und dann seinem Publikum gegenübertritt mit einem eigenen Urteil. Daß diese Vektüre sich beschränkt auf die schönwissenschaftlichen und populär-wissenschaftlichen Gebiete, ist selbstverständlich, aber das reicht auch vollkommen aus, denn wissenschaftliche Fachkenntnisse verlangt man von uns nicht. Trotzdem gibt es Buchhändler genug, welche die Ergebnisse der wissenschaftlichen Forschung aufmerksam verfolgen. Der strebsame Buchhändler besitzt in den älteren und literaturkundigen Gelehrten, vor allen in den Spezialisten, natürlich die besten Lehrmeister, er dankt diesen sehr viel! Umgekehrt haben aber auch die Schriftsteller in manchen Fällen dem Sortimenter zu

danken. Man findet das hier und da in den Worten von Büchern ausgesprochen.

Wir möchten hier noch einen angesehenen Kollegen aus dem Süden, Inhaber eines großen Geschäftes, zu Worte kommen lassen. Dieser teilt uns mit, daß in seiner Stadt (Universität!) die Inanspruchnahme des Sortimenters seitens der akademischen Kreise, der Gelehrten und Schriftsteller zu literarischen und bibliographischen Nachweisen, zur Beschaffung älterer und neuerer Werke behufs Einsichtnahme (auf Kosten der Sortimenter!) sehr häufig vorkomme. Das entspricht vollinhaltlich den Entwürfen aller tätigen Sortimentshändler und darf ausgesprochen werden, daß es wohl kaum einen zweiten Geschäftszweig geben wird, von dem auch nur annähernd ein Gleiches an unentgeltlicher Arbeit dem Publikum geleistet wird. Und dabei handelt es sich nicht nur um das Interesse des gelehrten Publikums, sondern um die Bedürfnisse der verschiedensten Berufskreise.

Unter den deutschen Verlegern gibt es sodann viele außerordentlich tüchtige und fähige Männer, die sich durch langjährigen Verkehr mit ihren Autoren, sowie durch eigene Geistesarbeit mit den Wissenschaften derartig befreundet haben, daß unsere deutschen Universitäten manchem unter ihnen zur Anerkennung ihrer Verdienste die Doktorwürde verliehen haben. Auf solche Kollegen darf der deutsche Buchhandel mit Recht stolz sein. Wenn derartige Betätigung dem Sortimenter naturgemäß nicht möglich sein kann, so ist doch auch er bestrebt, bei Ausübung seines Berufes eine solche Höhe zu erreichen, wie sie im Hinblick auf dessen geistige Beschaffenheit erforderlich ist.

Der buchhändlerische Beruf bedarf in der Tat vieler psychologischer Feinfühligkeit, was Professor Bücher selbst zugibt durch seine Worte auf Seite 12:

„Denn fast jede Literaturgattung hat ihre besonderen Absatzbedingungen, ihren besonders gear teten Konsumententkreis, der genau erforscht und mit psychologischer Feinfühligkeit „bearbeitet“ sein will.“

Diesen Bücherschen Ausspruch führen wir hier nochmals auf, um nun durch einige Beispiele zu zeigen, daß das Sortiment tatsächlich mit solcher psychologischer Feinfühligkeit zu arbeiten versteht:

Eine Sortimentsbuchhandlung in einer größeren Stadt (keine Universität!) hat sofort bei Ankündigung vom Erscheinen der großen Weimarschen Ausgabe der Martin Lutherschen Werke mit aller Kraft für den Absatz „gearbeitet“. Das Resultat war 8 Subskribenten, bei einem Wert, das komplett ca. M 1000 kosten wird, gewiß ein hübscher Erfolg. Bemerkenswert ist dabei, daß unter den 8 Subskribenten nur 1 Theologe sich befindet; die anderen 7 sind keine Gelehrte — es war also in diesem Falle tatsächlich einige Feinfühligkeit bei dem betreffenden Sortimenter vorhanden.

Eine große umfassende Tätigkeit wurde ferner von vielen Sortimentern entwickelt für ein gleichfalls monumentales Unternehmen, den Thesaurus linguae latinae. Hierbei wurden allerdings die Bemühungen des Sortiments durchkreuzt und geschädigt durch den erst nach der Anzeige im Buchhandel seitens der Verlags handlung angekündigten billigeren Subskriptionspreis für Gymnasien und Realgymnasien.

Zu einer Zeit, als der jezt in aller Welt, soweit

die deutsche Zunge klingt, durch seinen „Jörn Uhl“ berühmt gewordene Gustav Frenssen, noch gar nicht bekannt war, hat ein Hamburger Sortimenter nach der Vektüre der „Drei Getreuen“ eine große Tätigkeit entwickelt und dadurch zuerst Stimmung im Publikum erzeugt. Als „Jörn Uhl“ erschien, wiederholte er seine Manipulation, versandte mehrere Tausend Exemplare eines selbst geschriebenen und gedruckten Rundschreibens mit Bildnis des Verfassers u. s. w. Als der Erfolg des „Jörn Uhl“ dann allgemein einsetzte, da hatte dieser eine Sortimenter bereits viele Hunderte von Bänden der Frenssenschen Romane verkauft. Der schönste Lohn erblühte diesem Sortimenter aber durch das innige Freundschaftsband, das ihn mit Frenssen verknüpft.

Ein anderer Sortimenter in Norddeutschland begeisterte sich vor rund 20 Jahren an Hofeggers „Waldschulmeister“. Damals kannte man den jetzt so allgemein hochverehrten steirischen Poeten in Norddeutschland noch gar nicht. Der „Waldschulmeister“ schlug in diesem Sortimenter die Brücke zu Heibepeters „Gabriel“, der „Waldheimat“, dem „Buch der Novellen“ u. s. w., kurz, er las nacheinander alle Hofeggerschen Bücher und damit begann er auch zu „arbeiten“, um Hofegger bei seinem Publikum einzuführen. Es gelang ihm, aber er erlebte eine noch viel größere Freude. Hofegger folgte seiner Einladung und kam zum Vortrag in seine Vaterstadt und hat diesem ersten Besuch noch zwei weitere folgen lassen. Aus der persönlichen Begegnung erwuchs auch diesem Sortimenter reicher Segen durch persönliche Freundschaft mit dem Dichter!

Das Börsenblatt vom 1. Juni 1899 brachte den

Nekrolog eines deutschen Sortimentsbuchhändlers — Ulrich Christian Friedrich La Motte. Was da gesagt wurde zum Lobe und zur Anerkennung eines hervorragenden Mannes, möchten wir in kurzen Zügen hier wiedergeben. Das Leben unseres Kollegen La Motte dürfen wir geradezu als vorbildlich bezeichnen für unseren Beruf, denn in ihm offenbarte sich nicht nur edle, deutsche Manneskraft, sondern es trat darin auch der ganze, reine Idealismus des deutschen Buchhändlers zu Tage. Weitab von den Mittelpunkten deutscher Kultur, hat unser Kollege und Freund La Motte in dem kleinen Städtchen Sonderburg einen Mittelpunkt für das Deutschtum an der äußersten Grenze des Nordens geschaffen. Einerseits durch seine Buchhandlung, andererseits durch die von ihm begründete Sonderburger Zeitung. Selbst seine Gegner in der gesamten dänischen Agitationspresse haben diesem Manne Nachrufe gewidmet und ihn als einen ehrlichen Feind und lauteren Charakter anerkannt.

Diesen Einzelfällen könnten wir noch manche andere anschließen, um zu zeigen, daß es unter den Sortimentern Männer gibt, die etwas weiter denken und etwas mehr tun, als Professor Bücher unserem „schläfrigen“ Stande zuspricht!

Glaubt Professor Bücher wirklich, daß eine Tätigkeit, wie sie hier vom deutschen Sortimentsbuchhandel nachgewiesen ist, auch von den Postämtern, Warenhäusern und Bazaren ausgeübt werden kann?

Wenn unser Gegner wirklich wüßte, wie im ganzen deutschen Sortiment heute gearbeitet, gestrebt und gesorgt wird, wenn er wirklich wüßte, wie wir alle aufrichtig und ehrlich bemüht sind, unseren Aufgaben und Pflichten nach besten Kräften gerecht zu werden,

dann hätte er, wenn er überhaupt über den Buchhandel schreiben wollte, auch die Pflicht empfunden müssen, seine Schrift auf dem Boden gewissenhaft erworbener Kenntnis aller buchhändlerischen Verhältnisse aufzubauen. Er würde dann manches gefunden haben, was ihn auf den allein richtigen Weg hätte bringen können, nämlich auf den Weg einer maßvollen, in anständigem Ton gehaltenen sachlichen Kritik. Das hat aber Professor Bücher nicht getan — im Gegenteil, er hat als Sachunkundiger sich lediglich gestützt auf Aussagen von Leuten, die gegen den eigenen Beruf nicht nur sich untreu gezeigt haben, sondern jetzt im bedeckten Hintergrunde stehen bleiben.

---

## **Die Rabattbewegung im Buchhandel und die neuesten Maßnahmen des Börsenvereins.**

Die seitherige Entwicklung des buchhändlerischen Geschäftsbetriebes bezieht sich zur Hauptsache auf den Ladenpreis.

Um nicht genugsam erörterte Dinge zu wiederholen, sehen wir davon ab, den Ladenpreis in seiner Entstehung und historischen Entwicklung zu betrachten.

Was allein in Frage kommen kann, ist der Hinweis auf das zweifellos dem Buchhandel zustehende Recht, sich selbst Gesetze zu geben und alle Glieder unseres Berufes zur Einhaltung derselben zu nötigen.

Der Börsenverein der deutschen Buchhändler ist eine Schöpfung des deutschen Buchhandels, dessen namhafte Vertreter vor 78 Jahren die Notwendigkeit erkannten, für alle auf das Gemeinwohl des Standes gerichteten Bestrebungen einen Mittelpunkt schaffen zu müssen. Der Buchhandel hat damit das gleiche getan, was auch andere Vereine der verschiedensten Art für ihre Interessen geschaffen haben.

Dem Börsenverein sind angegliedert die Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel als dessen Organe. Wir haben es hier nur mit dem Börsenverein zu tun, an dessen Bestimmungen alle übrigen Vereine gebunden sind. Was die Einzelvereine für sich an besonderen Bestimmungen aufgestellt haben, ist von lokaler Bedeutung und braucht uns hier nicht zu beschäftigen.



Alle Maßnahmen des Börsenvereins werden ausgeführt durch seinen Vorstand, der für alle wichtigeren Beschlüsse abhängig ist von der alljährlich zu Stamm in Leipzig abgehaltenen Hauptversammlung. Der einer autokratischen Regierung des Börsenvereins-Vorstandes kann also keine Rede sein.

Was die Hauptversammlung beschließt und durch den Vorstand zur Ausführung gelangt, hat Gesetzeskraft für die über 3000 Mitglieder des Börsenvereins. Aber auch alle Nichtmitglieder, welche mit dieser geschäftlich verkehren wollen, haben sich durch Unterschrift zu verpflichten, die Verkehrsordnung des deutschen Buchhandels einzuhalten.

Satzungen, Verkehrsordnung, Verlagsordnung und Restbuchhandelsordnung ergeben zusammen die für den deutschen Buchhandel geschaffene allgemeine Grundlage, mit andern Worten eine Kodifikation der zu Recht bestehenden Handelsgebräuche, bezw. der regulativen Bestimmungen. Dazu gehört auch der vom Verleger für den Handel (Sortiment) bestimmte Ladenpreis. Mit ihm beschäftigt sich auch die Bücherische Schrift sehr eingehend, desgleichen mit dem Rabatt. (IV. Seite 50—67.)

Bücher berichtet auf S. 54 über Ordinär- (Brutto Preis und Buchhändler Rabatt, geht auf das früher üblich gewesene Chantagegeschäft ein und sagt wörtlich:

„Der Ordinärpreis scheint allgemein so reichlich bemessen gewesen zu sein, daß die Buchhändler es in ihrem Interesse fanden, in ihren wirklichen Preisforderungen, wenigstens bei ihrer regelmäßigen Kundschaft, unter demselben zu bleiben und so entstand neben dem Buchhändler Rabatt der Kundenrabatt. So lange das Chantagegeschäft vorherrschte, war dies nicht zu verwundern; denn der diesem zu Grunde gelegte Ordinärpreis mußte bereits eine sehr annehmbare Gewinnquote

nebst Risikoprämie enthalten, und wenn einer den im Tausche hingegebenen Verlagsartikel besonders billig hatte herstellen können, so konnte er auch die al pari dafür erworbene Ware leicht billiger abgeben. Als aber das Chantagegeschäft abkam und das Konditions- und Bargeschäft auf der Grundlage des Nettopreises an seine Stelle trat, konnte der den Kunden gewährte Rabatt leicht als eine Verkürzung des dem Sortimenter von Rechts wegen zukommenden Handelsgewinns erscheinen. Dennoch bestand der Kundenrabatt weiter und wurde zum stehenden Handelsgebrauch, der über anderthalb Jahrhunderte allen Anfechtungen zum Trotz sich erhalten und damit allein seine innere Berechtigung hinreichend bewiesen hat.“

Bücher schiebt hier gleich im Anfang dem Buchhandel Motive unter, die niemals vorhanden gewesen sind. Die Erklärung für die Entstehung des Kundenrabattes ist selbstverständlich auf ganz andere Tatsachen zurückzuführen. Wie in Warengeschäften aller Branchen, so hat sich auch im Buchhandel, früher und jetzt, das billigere Angebot als ein Konkurrenz- und Kampfmittel herausgebildet. Ist es doch viel bequemer, sich neue Kunden zu verschaffen durch billigere Preise, als durch energische, tüchtige und solide Bedienung.

Bücher, dem die Billigkeit der Ware über alles geht, spricht dem Kundenrabatt schon deshalb Berechtigung zu, weil er sich über anderthalb Jahrhunderte erhalten habe. Nach solcher Kasuistik würden also Ubelstände durch längeres Bestehen ganz von selbst zu Rechtszuständen. Aber Herr Bücher weiß noch mehr zu sagen in Abschnitt V (Der Kampf um den Kundenrabatt.) Er bespricht und verurteilt da die Maßnahmen des Börsenvereins gegen die Preisunterbieter (Schleuderer) und bemerkt dazu:

„Wenn noch die so Angeklagten und Verfolgten sich des strafbaren Eigennutzes, illoyaler Konkurrenz oder niedriger Gesinnung schuldig gemacht hätten! Aber gerade das Gegenteil Theorie und Praxis.

war der Fall. Sie hatten getan oder tun wollen, was jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und erreichen wird: sie hatten sich mit niedrigerem Gewinn begnügt als andere. Sie beabsichtigten auch nicht, anderen Kunden zu entziehen oder sie zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen. Sie hatten nur, im Vertrauen auf die durch das Gesetz garantierte Gewerbefreiheit, das unbestreitbare Recht für sich in Anspruch genommen, die Preise ihrer als Eigentum erworbenen Waren nach eigenem Ermessen festzusetzen.

„Wie groß die Zahl der vor das Forum des Börsenvereins Geschleppten ist, wird schwerlich je bekannt werden.“

Aus vorstehenden Sätzen spricht so viel Unkenntnis, Ungerechtigkeits und Übelwollen, daß es nicht leicht ist, sich in ruhiger Weise darüber zu äußern.

Strafbarer Eigennutz und illoyale Konkurrenz liegt ganz entschieden vor bei allen Verurteilungen des Börsenvereins, auf die Bücher sich bezieht. Er hat nämlich wohlweislich vergessen zu sagen, daß die Verurteilten a) als Mitglieder des Börsenvereins nicht schleudern durften, oder b) als Nichtmitglieder sich auf Einhaltung der Ladenpreise durch Unterschrift verpflichtet hatten. Die Behauptung, daß es jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereiche, sich mit niedrigerem Gewinn zu begnügen als andere, wird jeder vernünftige Geschäftsmann gar nicht ernst nehmen — wir wollen es auch nicht!

Als ganz besonders nicht müssen wir die Bemerkung bezeichnen, daß die Angeklagten und Verfolgten nicht beabsichtigten, anderen Kunden zu entziehen oder sie zur Einräumung gleicher Vorteile zu nötigen! Wahrlich, wer nur eine Ahnung hat von unserm heutigen Geschäftsleben, wer die durch das Prinzip der Warenschleuderei eingerissenen Verhältnisse täglich am eigenen Leibe auf sich wirken

lassen muß, der wird hier ausrufen: wie ist es möglich, daß ein Professor der Nationalökonomie solche Äußerungen tun und veröffentlichen kann!

Was aber das unbestreitbare Recht betrifft, die Preise der als Eigentum erworbenen Waren nach eigenem Ermessen festzusetzen, so vergißt Bücher hier abermals zweierlei, nämlich 1) die eingegangene Verpflichtung des betr. Einzelnen, die Ladenpreise einzuhalten, und 2) den sehr wichtigen Umstand, daß der Sortimenter seine Waren auch in Kommission bezieht, in welchem Falle sie eben nicht sein Eigentum geworden sind. Im übrigen ist es doch klar, daß jede Ware, also auch das Buch, beim Publikum discreditiert werden muß, wenn damit beliebig herumgeschleudert wird. Auch im kaufmännischen Handel hat man das schon lange eingesehen und daher Schutzmaßregeln zur Einhaltung der Verkaufspreise getroffen.

Wir haben an anderer Stelle bereits unser Bedauern ausgesprochen, daß das Publikum vielfach kritiklos dem sogenannten billigen Manne nachläuft, aber zu Ehren unseres anständigen und gerecht denkenden Volkes dürfen wir auch auf ein gutes Publikum hinweisen, welches sich mit den Ansichten Büchers ganz gewiß nicht identifiziert! Leben und lebenlassen — dieses gute, alte Wort hat trotz Bücher immer noch Bedeutung.

Büchers Bemerkung: „Wie groß die Zahl der vor das Forum des Börsenvereins Geschleppten ist, wird schwerlich je bekannt werden,“ möchten wir beantworten mit: nein, das wird wohl niemals bekannt werden. Der Vorstand des Börsenvereins besteht nämlich aus Ehrenmännern, die ihre Amtsgeheimnisse nicht preisgeben, auch nicht einem Universitätsprofessor!

Ganz wunderbar ist es, in welche Widersprüche Bücher sich verrennt; so auch in Abschnitt IV, S. 51/52:

„Aber auch der Monopolinhaber selbst kann es in seinem Interesse finden, eine Taxe vorzuschreiben, die der Kleinhändler beim Vertrieb nicht überschreiten darf. Und zwar aus doppeltem Grunde. Jedes Monopol, das nicht in natürlichen Produktionsvorteilen seinen Grund hat, wird gefährdet sein, wenn eine allzu hohe Preisfestsetzung die Gewinnsucht reizt und illegitime Nachahmungen hervorruft. Die alten Verleger haben sehr wohl gewußt, daß zu hoher Bücherpreis den Nachdruck fördert, und unsere heutigen Patentinhaber, die den Detailpreis ihrer Fabrikate öffentlich bekannt machen oder der Verpackung aufdrucken lassen, folgen derselben Rücksicht. Sodann gibt eine schon vom Fabrikanten festgesetzte Grenze des Preises dem Konsumenten ein Gefühl der Sicherheit, daß er vom Kleinhändler nicht überteuert werden kann. Bleibt der letztere dann in seiner Forderung noch unter jener Grenze, so ist dies ein Anreiz mehr zum Kaufen, weil das Publikum erkennt, daß der Händler sich mit mäßigem Gewinn begnügt.“

Ein gewaltiger Widerspruch liegt hier vor. Bücher, der Apostel des billigen Mannes, der Kämpfer für den Kundenrabatt, gibt hier zu, daß der Monopolinhaber eine Taxe vorschreiben kann, und daß die vom Fabrikanten festgesetzte Grenze des Preises dem Konsumenten das Gefühl der Sicherheit gebe, daß er vom Kleinhändler nicht überteuert werden könne! Die Grenze des Preises nach oben darf gezogen werden, aber nicht nach unten! Denn, Bauer, das ist ganz was anderes! Sapiienti sat! Was schließlich der durch den billigeren Preis gegebene Anreiz zum Kaufen bedeutet, sollte eigentlich doch jedermann wissen. Wir haben nur Verständnis für einen Anreiz zum Kaufen infolge der besonders guten Qualität einer Ware!

Was Bücher über die enorm hohen Rabatte des Verlegers an das Sortiment, mithin über den kolossalen

Verdienst des letzteren sagt, und was er durch Aufzählung von 27 Artikeln unter Anfügung der Bezugsbedingungen auf S. 59 u. 60 seiner Schrift sagt, ist vollkommen wertlos, entbehrt jeder Beweiskraft. Ganz abgesehen davon, daß Bücher auch hier, wie an anderen Stellen, wo er mit den bösen Zahlen operieren mußte, sich mehrere Male in den beigegebenen Prozentsätzen verrechnet hat, erscheinen in seiner Zusammenstellung von 27 Artikeln nur eine kleine Zahl von Werken, die sich allgemein als gangbar bezeichnen lassen. Es ist doch z. B. ganz bedeutungslos, zu erfahren, daß der Sortimentler beim Artikel 7 (Arndt, preussisches Berggesetz) ca. 43 % verdienen kann, wenn er 10, sage zehn Exemplare auf einmal beziehen kann. Gewiß, einige wenige Handlungen werden ja eine Partie von 11/10 Exemplaren beziehen können, aber was hat die Mehrheit des Sortimentshandels damit zu tun!? Als 8. Artikel führt Bücher eine Karte des Regierungsbezirks Breslau auf und weist nach, daß 7/6 Exemplare von dieser Karte mit einem Rabatt von 48 % geliefert werden. Wir sind nicht neidisch, sondern gönnen unserm Kollegen im Regierungsbezirk Breslau diese 48 % von Herzen. Wir können hier in Hamburg dieses Rabattes nicht teilhaftig werden, ebensowenig wie unsere Kollegen im übrigen Deutschen Reich. Also dieser exorbitante Rabatt von 48 % bleibt dem Regierungsbezirk Breslau allein! Und das von dem exorbitanten Ladenpreise von M. 1.20 pro Exemplar!! Was soll nun die Liste der 27 Artikel beweisen?? Herr Bücher scheint nicht zu wissen, daß es beschränkte Absatzgebiete gibt für buchhändlerische Erzeugnisse. Wo aber höhere Rabatte auftreten, da steht fest, daß diese durchweg nur bei

Konkurrenzartikeln vorkommen. Wer, wie Bücher, Anstoß nimmt an dem kolossal hohen Rabatt, den der Sortimentsbuchhandel scheinbar genießt, möge sich gesagt sein lassen, daß die hoch (höher als 25%) rabattierten Artikel des Buchhandels dem Sortimenter vielfach Verluste am Lager verursachen. Nicht der Rabatt beim Einkauf entscheidet, sondern der definitive Absatz!

Eine mehr als seltsame Auslassung Büchers findet sich auf Seite 62:

„Es wird Buchhändler geben, die über schlechten Verdienst klagen würden, und wenn der Rabatt allgemein 60% betrüge.“

Diese Bemerkung lassen wir unerörtert. Sie richtet sich selbst, als ein Unfinn!

Desgleichen lehnen wir es ab, den Bücherischen Aufstellungen zu folgen, die sich auf Seite 64—66 befinden. Was da aufgetischt wird an Berechnungen über den Verdienst, der erzielt wird beim Verkauf von Kolonialwaren, Manufakturwaren, Posamenten, Stabeisen, Eisenkurzwaren und Küchengeräten, Zigarren, Glaswaren u., möge jeder nachprüfen, der dazu Neigung und Zeit hat.

---

In Abschnitt V der Bücherischen Schrift ergeht der Verfasser sich auch in Anklagen über die Ungerechtigkeit des deutschen Sortimentsbuchhandels, mit Bezug auf dessen Bücherlieferungen zu höheren Rabattsätzen an überseeische Kunden. Bücher erblickt in der Begünstigung dieser Überseer gegenüber den einheimischen Bücherkäufern eine Schädigung des ganzen nationalen Geisteslebens. Zu dieser Phrase, denn weiter ist es nichts, wollen wir nur

konstatieren, daß die bemängelten höheren Rabattsätze seitens der Exportbuchhändler durch die internationale Konkurrenz hervorgerufen sind. Im übrigen handelt es sich bei diesen Exportgeschäften um größere Umsätze, um ein Geschäft in kaufmännischem Sinne. Wenn Herr Bücher dafür kein Verständnis besitzt, so ist das seine Sache. Die Geschäfte, welche nach überseeischen Plätzen gemacht werden, beziffern sich nicht nur auf Hunderte, sondern vielfach auf Tausende!

Wenn, um ein Beispiel zu geben, ein Student in Deutschland ein medizinisches Kompendium von 10 M. Ladenpreis heute bei Barzahlung mit M. 9.80 kauft, so versendet der Exportbuchhändler von demselben Buch vielleicht 20 oder noch mehr Exemplare an einen überseeischen Besteller und Wiederverkäufer, und dieser erhält einen Rabatt von 10%! Nun gut! Wie will man denn hieraus eine Schädigung des ganzen nationalen Geisteslebens in Deutschland konstruieren?? Möge Herr Bücher dem deutschen Buchhandel doch zu einem Mittel verhelfen, die internationale Konkurrenz bei den überseeischen Geschäften zu beseitigen, wir würden ihm dankbar sein. Aber er hält es ja mit dem billigen Mann! Uns wirft er vor, daß wir mit ungleichem Maß messen, was kein ehrenhafter Kaufmann sich zu schulden kommen lasse. Wir glauben nun bereits nachgewiesen zu haben, daß das kaufmännische Geschäft mit dem Buchhandel überhaupt nicht verglichen werden kann, wollen aber hier noch anfügen, daß die Preise des Kaufmanns Schwankungen unterworfen sind, die im Buchhandel absolut ausgeschlossen sind. Der Marktpreis der kaufmännischen Ware ist der Konjunktur unterworfen, d. h. Zufällig-



leiten, die niemand mit Sicherheit vorausbestimmen kann. Bei Bodenprodukten kommt die Ernte in Frage, bei Fonds dagegen alle nur denkbaren Fälle (politische Ereignisse u.). Produktion und Konsum kommen naturgemäß nicht immer zusammen. Ist viel Angebot, sinkt der Preis, ist wenig Angebot, steigt der Preis! Diese, jedem Kaufmann geläufigen Dinge, passen aber auf die Erzeugnisse des Buchhandels in keiner Weise. Möge man uns daher verschonen mit Vergleichen, die mit unseren Verhältnissen nichts zu schaffen haben.

---

Der Börsenverein der deutschen Buchhändler wird von Professor Bücher in den letzten Abschnitten seiner Schrift mit den heftigsten Zornausbrüchen gestraft, so heißt es auf Seite 237:

„Die Zustände, welche die einseitige Interessenpolitik des Börsenvereins schon jetzt im deutschen Buchhandel geschaffen hat, spotten aller Beschreibung.“

Und dann weiter auf Seite 92/93:

„Sein (des Börsenvereins) „amtliches Veröffentlichungsorgan“ ist das „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel“; dort verkündet er seine „amtlichen Erlasse“ im „amtlichen Teile“; an seinen Verhandlungen nimmt der erste Vorsteher „in amtlicher Eigenschaft“ teil. Nichts ist bezeichnender für das Machtgefühl dieses Kartellauschusses als das Spielen mit Ausbrüden, welche der höchsten Gewalt im Staate vorbehalten sind. Wie man für das Boykottverfahren die Bezeichnungen eines ordentlichen Gerichtsverfahrens usurpiert hat, so wagt man die Regeln, welche eine private Interessenvertretung für ihre Mitglieder beschlossen hat und nur für diese beschließen kann, im Börsenblatt „Gesetze“ zu nennen und beansprucht, jeden unter dieselben zu zwingen, der auf deutschem Boden das freie Gewerbe des Buchhandels ausübt.

Mit welchem Rechte?“

Die „Gesetze,“ die ein großer Verein sich gibt, sind allerdings rechtskräftig. Werden sie doch vom Staate anerkannt und verleiht dieser doch einem Verein die Eigenschaft der Rechtsfähigkeit! Professor Bücher hat das anscheinend übersehen. Die Bemängelung des Ausdrucks „amtlich“ erscheint uns etwas kindlich, die höchste Gewalt im Staate nimmt keinen Anstoß daran. Der Börsenverein ist nach Bücher der Hauptschuldige bei der Herabminderung des Kundenrabattes von 5 auf 2%, resp. von 10 auf 5% für Bibliotheken. Auf S. 115 läßt Bücher den Leiter des Börsenvereins die in den Kreis- und Ortsvereinen entstandene Bewegung fördern durch Agitationsreisen. Tatsache ist nur, daß Herr Albert Brochhaus auf Einladung des Rheinisch = Westfälischen Buchhändler = Verbandes eine Versammlung besucht hat, welche in Köln stattfand. Man sieht hier wieder, wie wahrheitsgetreu Bücher seine Angaben macht!

Damit man sehen kann, mit welchem Unrecht der Börsenverein seine rabattvernichtende Tätigkeit ausübt, sagt Bücher auf S. 121:

„Lebighch damit der Kleine Sortimentler draußen im Reich von Stallupönen bis Friedrichshafen sein schläfriges Dasein ohne Besorgnis vor fremder Konkurrenz weiter führen könne, hatte eine 2 $\frac{1}{2}$  Millionen betragende Bevölkerung zweier Großstädte sich eine Erhöhung der Bücherpreise um 5 $\frac{1}{2}$  % gefallen zu lassen, wie dem gesamten deutschen Volke eine Steuer von mehreren Millionen zu gunsten eines einzelnen Standes auferlegt werden sollte, dessen Mitglieder gegen die Annahme protestierten, daß sie zum Mittelstande gehörten.“

Das Publikum mußte überrumpelt werden, damit eine Abwehr der drohenden Maßregel, eine Alarmierung der öffentlichen Meinung in der Presse ausgeschlossen wäre. Es bleibt leider nichts übrig, als diese Tatsache festzustellen.“

Was hier vom schläfrigen Dasein gesagt ist, bezieht sich auf das gesamte deutsche Sortiment, mit Ausnahme zweier Großstädte, Berlin und Leipzig. Wir haben bereits in dieser „Antwort“ dieses „schläfrige Dasein“ näher betrachtet und verweisen auf die Seiten 110 u. ff. Die Behauptung, daß dem gesamten deutschen Volke durch die Herabsetzung des Rabatts eine Steuer auferlegt werden sollte, entspricht ganz dem bereits von uns genügend gekennzeichneten Standpunkte unsers Angreifers. Die gesamten Mitglieder des Sortiments haben niemals gegen die Zugehörigkeit zum Mittelstande protestiert, sondern es sind darauf bezügliche Äußerungen nur von zwei Vereinsvorständen getan worden, denen im Buchhandel keine Bedeutung zuerkannt wurde. Was Bücher mit Überrumpelung des Publikums meint, ist recht seltsam; wollte er damit sagen, daß der Buchhandel das Publikum hätte fragen müssen, ob dieses ihm auch erlaube, die Herabsetzung des Kundenrabattes vorzunehmen?

Seine Argumente gegen die Politik des Börsenvereins glaubt Bücher noch weiter bekräftigen zu können durch folgende Sätze, die wir auf S. 142 und 143 finden:

„Mit geringen Ausnahmen sind die Angehörigen der liberalen Berufsarten in Deutschland auf ein fixes Einkommen angewiesen, soweit sie Beamte sind, unbedingt. Sie können eine Verteuerung ihres wissenschaftlichen Werkzeuges nicht auf den Preis ihrer Leistungen schlagen, wie ein Handwerker oder Fabrikant. Sie sind auch nach der Höhe ihres Einkommens meist nicht in der Lage, andern Verwendungszwecken das zu entziehen, was man ihnen für Bücher mehr abfordert. Die Erhöhung der Bücherpreise durch Entziehung des Kundenrabatts um 5 oder 10% wird demnach von ihnen nur dadurch wettgemacht werden können, daß sie um eben soviel Prozent weniger Bücher kaufen.

„Bei den gebildeten Schichten der Nation, die für die Verbreitung wissenschaftlich-gemeinverständlicher und schöngeistiger Bücher den Ausschlag geben, dürfte somit eben wegen ihrer durchschnittlich sehr bescheidenen Einkommenslage ebenfalls eine Verminderung der Bücheranschaffungen die notwendige Folge der preisverteuernden Maßnahmen des Börsenvereins sein.“

Nach der vorstehenden Darlegung wäre die Rabattfrage eigentlich nur ein Rechenexempel, in dessen Lösung der Buchhändler einzutreten hätte. Das Publikum wird nun weniger kaufen, meint Bücher. Darauf müssen wir es allerdings ankommen lassen. Wir glauben es nicht.

Eine Entziehung von gar 10% ist ein Phantastengebilde Büchers, da nur die Bibliotheken früher 10% erhielten und jetzt 5% Rabatt erhalten sollen. Die gebildeten Schichten der Nation gehören zum großen Teil den begüterten Klassen an, und da diese, wie auch Bücher zugibt, für die Verbreitung der wissenschaftlich-gemeinverständlichen und schöngeistigen Bücher den Ausschlag geben, so sind wir hinsichtlich Lösung des Rechenexempels ganz beruhigt! Gerade in diesen Kreisen hat man, wie wir Sortimentler jetzt erfahren haben, ein sehr richtiges und gerechtes Gefühl gehabt für die Maßnahmen des Börsenvereins!

Der gesamte deutsche Buchhandel aber, Verleger wie Sortimentler, wir alle blicken mit Stolz, Freude und Dank auf die leitenden Männer unseres Börsenvereins. Wir danken ihnen viel mehr als die jetzt zur Durchführung gebrachte Wiederherstellung des Ladenpreises in seiner den Verlag, das Sortiment und das Publikum gleich schützenden Kraft. Wir wünschen allen Vereinen im ganzen Deutschen Reich, daß sie allezeit so ehrenhafte und tüchtige

Männer an ihrer Spitze haben können, wie der deutsche Buchhandel sie jetzt besitzt und immer besessen hat! Wir dürfen der Zukunft daher auch ruhig und getrost entgegensehen. Feinde und Widersacher gibt's im menschlichen Leben überall, vor allem im Erwerb-leben! Der deutsche Buchhandel ist stets bestrebt ge-wesen, seine Aufgaben und Pflichten zu erfüllen, nach innen wie nach außen! Was wir im eigenen Hause tun und beschließen zur Aufrechthaltung und Fortdauer ehrenhafter Geschäftsgrundsätze, ist lediglich unsere Sache, da hat uns niemand herein zu reden. Wenn wir dabei fehl gehen sollten, werden wir die unaus-bleiblichen Folgen am eigenen Leibe fühlen müssen — das ist selbstverständlich! Wir dürfen ohne Annäherung aussprechen, daß es dem deutschen Buchhandel seither noch niemals an Männern gefehlt hat, die ihn auf seinem guten Wege gut zu führen vermochten, wir können daher auch verzichten auf die Belehrung, das Besser-wissen und die Mahnrufe von Unerufenen!

---

---

## Der Akademische Schutzverein.

Der Zweck des Akademischen Schutzvereins ist durch Professor Bücher in seiner Schrift mehrfach erörtert worden, es verlohnt sich daher, denselben etwas näher ins Auge zu fassen.

Von den 7 Paragraphen kommen nach unserm Dafürhalten für uns nur in Betracht die §§ 1 und 3 (erster Absatz), sowie eine an den Schluß gesetzte Mitteilung. Wir lassen diese daher dem Wortlaute nach hier folgen:

„Satzungen des Akademischen Schutzvereins.

### § 1. Zweck.

Der Verein will im Interesse der Wissenschaft, ihrer Arbeiter und des Publikums auf den Verlag, Vertrieb und Absatz der wissenschaftlichen Literatur einwirken, um der Verteuerung der Schriftwerke zu steuern, den Absatz zu fördern und die Autoren gegen wirtschaftliche Übermacht beim Abschluß der Verlagsverträge zu schützen.

Zu diesem Zwecke wird der Verein seinen Mitgliedern mit Rat und Auskunft dienen, die öffentliche Meinung aufzuklären suchen, den Zusammenschluß aller Mitinteressenten fördern, auf eine rationelle Gestaltung des Buchvertriebes hinwirken und Einrichtungen ins Leben rufen, welche der literarischen wissenschaftlichen Produktion die größtmögliche Verbreitung zu sichern im stande sind.

### § 3. Mitgliedschaft.

Mitglied des Vereins kann jeder akademisch Gebildete werden. Er wird es durch die Erklärung seines Beitritts zu einem Zweigverein und die Zahlung des satzungsmäßigen Beitrags.

Mitteilung.

Der Beitritt zum Akademischen Schutzverein kann jederzeit durch einfache Anzeige an das Rektorat einer deutschen Universität oder Technischen Hochschule unter Einsendung des ersten Jahresbeitrags von 3 M. erfolgen."

Nach § 1 stellt sich der Akademische Schutzverein die Aufgabe, nicht nur für seine Mitglieder (Gelehrte und Autoren), sondern auch für das Publikum Maßregeln zu ergreifen, um der Verteuerung der Schriftwerke zu steuern, den Absatz zu fördern und Schutz zu gewähren gegen wirtschaftliche Übermacht beim Abschluß der Verlagsverträge. Damit ist unbestreitbar festgestellt, daß jedes Mitglied des Akademischen Schutzvereins durchdrungen sein muß von der in Wausch und Bogen schädlichen Organisation des deutschen Buchhandels, sowie der nur auf Ausbeutung der Autoren und des Publikums bedachten deutschen Buchhändler. Mithin ist der Akademische Schutzverein ein Kampfverein, eine Ringbildung, die sein Wortführer Professor Bücher dem Buchhandel als unerlaubte und unberechtigte Tat vorgeworfen hat. Wem fällt nicht wieder das alte Sprichwort ein: „Ja, Bauer, das ist ganz was anderes“! — Wir wollen hier in keine weitere Polemik eintreten gegen den Akademischen Schutzverein und seine Zwecke, da wir nach allen Seiten hin uns bereits zu den Anklagen gegen den Buchhandel ausgesprochen haben. Der Akademische Schutzverein wird, wenn er überhaupt praktische Bedeutung gewinnen sollte, schon selbst erfahren, was erforderlich ist, um seine Existenz vor der Öffentlichkeit zu verantworten. Die im § 3 jedem akademisch Gebildeten gebotene Möglichkeit, Mitglied des Akademischen Schutzvereins zu werden, kennzeichnet

Die Kampfbereitschaft der Begründer. Jeder ist willkommen, der akademisch gebildet ist und den Beitrag zahlt. Das Verhalten der Universität Jena, welche den Bestrebungen des Akademischen Schutzvereins nicht beizutreten willens ist, dürfte nicht ohne Nachfolge bleiben. Es würde vielmehr wohl möglich sein, daß der Akademische Schutzverein sich schon bald die Frage vorlegt, ob ein Mann wie Professor Bücher in der That der richtige Wortführer und ausschlaggebende Berater sei, für die Zwecke und Ziele, die der Verein verfolgen will. Wenn die Autoren sich zusammenschließen, um ihre Interessen dem Buchhandel gegenüber zu vertreten, so ist dagegen an und für sich nichts einzuwenden, wenn dieselben dabei aber in die Rechtssphäre des deutschen Buchhandels übergreifen, so werden sie früher oder später erkennen müssen, daß sie sich auf eine schiefe Ebene begeben haben.

---



## Schlußbetrachtung

und

kurze Beleuchtung der „Erklärung“, sowie der  
2. Auflage der „Denkschrift des Ad. Schutzvereins.“

Wenn wir nochmals zurückblicken auf die sämtlichen gegen den Buchhandel vorgebrachten Anlagen und Angriffe, so ergibt sich kurz zusammengefaßt:

a) Bücher erklärt die jetzige Organisation des deutschen Buchhandels als veraltet, spricht ihm das Recht ab, Schutzmaßregeln für die Aufbesserung seines materiellen Wohls zu ergreifen und gipfelt in dem Satz: „Weitere Opfer können zu gunsten einer in ihren Grundlagen veralteten, in quietistischen Selbstgenügsamkeit erstarrten Organisation nicht gebracht werden.“

b) Bücher bezichtigt den Verlag der Ausbeutung der Autoren und Übertreibung des Publikums durch zu hohen Preisansatz der buchhändlerischen Erzeugnisse.

c) Bücher belämpft das Sortiment in seinem ganzen jetzigen Bestande, bezeichnet es als rückständig, schläfrig und verlangt seine Ausstoßung als parastatistisches Zwischenglied des Verkehrs.

Wir glauben die für Entkräftung und Richtigstellung der Bücherischen Angriffe erforderlichen Gegenbeweise durch unsere Ausführungen geliefert zu haben. Unser Börsenvereins-Vorstand hat in seiner Bekanntmachung vom 25. September d. J. mit Nachdruck die ungerechten Beschuldigungen gegen den

deutschen Buchhandel auf ihren wahren Wert zurückgeführt, und weist in klarer, eindringlicher Weise auf alles hin, was der Buchhandel seither geleistet und was er für die Zukunft erstrebt. Wir möchten aus dieser Bekanntmachung hier folgenden Satz herausheben:

„Auch heute noch hoffen wir aber, daß die künstlich entfachte Erregung dem ruhigen Urteil der Mehrzahl der Gebildeten weichen wird, welche die lebensnotwendige Gemeinschaft zwischen Wissenschaft und Buchhandel höher bewerten, als die Ersparnis einiger Pfennige Rabatts.“ —

Dieser Hoffnung und Überzeugung schließen wir uns im Namen sämtlicher Kreis- und Ortsvereine an. Was wir zur Organisation des Buchhandels, sowie über den Verlag gesagt haben, dürfte zunächst wohl hinreichen, um die weiteren Kreise der Autoren und des Publikums entsprechend aufzuklären.

Die Denkschrift der Verleger-Vereine konnte selbstverständlich viel mehr bieten, als wir für den Verlag zu geben vermochten. Wir glauben aber, daß unsere Veröffentlichungen auch unseren Kollegen im Verlag als Ergänzung ihrer Denkschrift willkommen sein werden. Unser Bestreben war ferner darauf gerichtet, nach außen hin Zeugnis abzulegen von der vollen Sinnmütigkeit und dem Gefühl solidarischer Verbundenheit zwischen Verlag und Sortiment! Wenn unsere Entgegnung nicht alle Punkte in Büchers Schrift behandelt hat, so hoffen wir doch, daß es uns im großen und ganzen gelungen ist, die Haltlosigkeit der Bücherschen Anschuldigungen nachzuweisen. Wir dürfen dabei auch daran erinnern, daß die verschiedenen früher genannten Veröffentlichungen im

„Börsenblatt“, ferner die Broschüre des Herrn Ruorn und vor allem die sachlichen Ausführungen des Herrn H. L. Prager insgesamt ein außerordentlich wertvolles Material enthalten. Wir meinen nun, daß man dieses in Verbindung mit unserer Entgegnung und der Denkschrift der Verleger-Vereine auch in nicht-buchhändlerischen Kreisen als eine berechtigte und in allen Teilen genügende Antwort gegen die unerhörten Angriffe des Leipziger Professors betrachten wird.

---

Wir glaubten am Ende zu sein, da ward uns in letzter Stunde noch die „Erklärung“ des geschäftsführenden Ausschusses des Akademischen Schutzvereins und die 2. stark vermehrte und verbesserte (?) Auflage der Bücherischen Streitschrift „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft.“

Zur richtigen Würdigung der „Erklärung“, als Antwort auf die „Belanntmachung“ des Börsenvereins der deutschen Buchhändler lassen wir in Anlage den Wortlaut dieser beiden Veröffentlichungen folgen.

Zur „Erklärung“ des Akademischen Schutzvereins haben wir folgendes zu bemerken:

Der Akademische Schutzverein behauptet, daß er nicht mit „Anwendung von Gewalt“ gedroht habe! Möge sich jeder Leser der Bücherischen Schrift ansehen, was auf S. 240 geschrieben steht. Da heißt es wörtlich:

„Die Kampfstellung, in die er (der Akademische Schutzverein) durch die seitherigen Vorgänge gedrängt ist, hofft er nur vorübergehend einnehmen zu müssen, scheut aber auch vor dem Gedanken nicht zurück, Gewalt mit Gewalt vertreiben zu müssen.“

Wenn der Akademische Schutzverein jetzt ableugnen will, daß Bücher in seiner Denkschrift S. 239 einen

Angriff auf den ganzen ehrenwerten Stand der Buchhändler unternommen hat, so bedeutet das nichts anderes als einen Rückzug. Die Denkschrift enthält nicht nur auf S. 239 solchen Angriff, sondern ihr gesamter Inhalt besitzt den Charakter einer in leidenschaftlichster Tonart verfaßten Anklageschrift.

Wenn der Akademische Schutzverein im fünften Absatz seiner „Erklärung“ jetzt sagt, daß die Verleger nicht als „Ausbeuter“, und daß die Sortimenter und Kommissionäre nicht als „Parasiten“ in der Denkschrift bezeichnet seien, so widerspricht er seinen früheren Behauptungen auf S. 239 und 240! Es handelt sich doch nicht um Worte, sondern um den Sinn! Sind denn „parasitische Zwischenglieder des Verkehrs“ etwa keine „Parasiten“? Wir hätten nicht geglaubt, daß fünf angesehene Gelehrte durch Wortklauberei ihre schwache Position zu stärken versuchen würden. Die auf die Person des ersten Vorstehers des Börsenvereins gemünzte Bezeichnung eines „demagogischen Agitators“ in diesem fünften Absatz läßt an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig — auf S. 170 war nur von einer „demagogischen Agitation“ die Rede. Weshalb hat Bücher in seiner Denkschrift das Kind nicht gleich beim richtigen Namen genannt? Der Ausschuß des Akademischen Schutzvereins möge sich gesagt sein lassen, daß der gesamte ehrenhafte deutsche Buchhandel sich mit Nachdruck zu der Person des ersten Vorstehers des Börsenvereins bekennt und diesem Manne dankbar ist für seine zielbewußte und selbstlose Tätigkeit. Die Regelung der Rabattfrage ist und bleibt eine interne Angelegenheit des deutschen Buchhandels, in die niemand dreinzureden hat. Die Behauptung, daß der Börsenverein durch die Be-

Schränkung des Rabattes dem Sortiment großmütig ein Geschenk aus der Tasche des Publikums gemacht habe, ist gar nicht diskutierbar, da es sich nur darum handelt, den gesetzmäßigen Ladenpreis der deutschen Bücher sicher zu stellen gegen Preisunterbietung und unlautere Konkurrenz. Die „Entstellungen“, von denen im 7. Satz der „Erklärung“ geredet wird, gehören also nicht dem Börsenverein, sondern dem Ausschuß des Akademischen Schutzvereins an!

Die „Erklärung“ des Akademischen Schutzvereins schließt ab mit einem Hinweis auf die Entscheidungen des Reichsgerichts und des Leipziger Landgerichts aus den Jahren 1890 und 1892, wonach die Handlungsweise des Börsenvereins als eine „rechtswidrige“ bezeichnet sei. Tatsächlich lauten aber diese Entscheidungen, daß nur die „Form“ der Maßnahmen des Börsenvereins dem Gesetze nach „rechtswidrig“ sei, während die höchste Instanz, das Reichsgericht, dem Buchhandel ausdrücklich das Recht zugesprochen hat, die für seine wirtschaftliche Existenz, sowie die für die Wahrung seiner Organisation erforderlichen Maßregeln zu ergreifen. Damals handelte es sich um einen Kampf gegen die im Buchhandel unstatthafter Preisunterbietungen einer einzelnen Firma, die nach jahrelangem Widerstreben sich schließlich doch dazu verstanden hat, die für das Allgemeinwohl unseres Berufes aufgestellten Gesetze anzuerkennen. Jetzt muß der deutsche Buchhandel zur Hochhaltung und Durchführung seiner Interessen wiederum kämpfen. Die Zukunftsperspektiven Büchers sind nicht die unserigen, wir fühlen vielmehr noch soviel Mut in uns, um die Zukunft des deutschen Buchhandels sicherzustellen, und, wenn es sein muß, auch zu verteidigen.

Wir kommen nun zur 2. Auflage der Blicherschen Denkschrift, welche mit dem Zusatz „stark vermehrt und verbessert“ angekündigt ist. Die Vermehrung ist vorhanden, aber von Verbesserungen haben wir nichts wahrgenommen. Man sehe sich nur Blichers Rabattberechnungen an, bei denen ihm diverse Rechenfehler nachgewiesen wurden. In der ersten Auflage steht z. B. auf Seite 61, daß bei größeren Bezügen von Meyers Volksbüchern ein Rabatt von 55 bis 65 % herauskomme, die zweite Auflage enthält die gleiche Angabe, obwohl in der Broschüre von G. W. Knorrn dieser Höchstrabatt richtig auf nur 56 % angegeben wurde! Wo ist denn in diesem Falle die „Verbesserung“?

Man wird ja vielleicht einwenden, daß solch kleiner Rechenfehler an sich belanglos sei — nun gut, so wollen wir weiter zusehen, was die 2. Auflage an Vermehrungen und Verbesserungen enthält. Neu ist das Vorwort, sowie die Abschnitte 15 und 16: Die Überproduktion und die Zukunft des Sortiments.

Zunächst verdient das Vorwort eine besondere Beachtung. Es wird bemerkt, „daß die Herstellung der ersten Auflage (in wenigen Sommerwochen geschrieben, gesetzt und gedruckt!) zum Verzicht auf eine systematische Darstellung zwang, und gibt zu, daß gewisse Lücken, Unebenheiten und Versehen in die Darstellung gelangten, die eine zweite Auflage zu beseitigen hatte“!

Wir haben nun an einem Beispiel gezeigt, daß ein Rechenfehler nicht berichtigt wurde; wir haben ferner aber auch gefunden, daß im großen und ganzen alle unerwiesenen Behauptungen, Entstellungen des

wahren Sachverhalts, sowie vor allem die schweren Anklagen und Verdächtigungen des gesamten deutschen Buchhandels von der ersten Auflage in die zweite herübergenommen wurden. Hier und da ist allerdings der Versuch gemacht worden, den verletzenden Charakter einzelner Behauptungen zu mildern, das wollen wir gern zugeben. Durch solche Versuche kann aber nicht aus der Welt geschafft werden, was Bücher in der ersten Auflage dem deutschen Buchhandel generell in die Schuhe geschoben hat. Wir können es nicht als Entschuldigung gelten lassen, daß die erste Auflage der Denkschrift in wenigen Sommerwochen hergestellt werden mußte, sondern können Bücher den Vorwurf nicht ersparen, daß er ohne genügende Kenntnis buchhändlerischer Verhältnisse einfach darauflosgeschrieben hat. Wir verlangen von einem Vertreter der deutschen Wissenschaft, daß er nichts veröffentlichen darf, was er einige Monate später selbst einschränken, berichtigen oder mit abschwächenden Erläuterungen versehen muß. Dies gilt vornehmlich da, wo es sich um Angriffe auf die Ehrenhaftigkeit eines ganzen Berufsstandes handelt!

Wir können daher Professor Bücher nicht freisprechen von dem Vorwurf, daß er, bei Annahme voller Kompetenz in buchhändlerischen Verhältnissen, vielfach leichtfertig gearbeitet hat!

Das Vorwort zur zweiten Auflage enthält auf Seite IV die Bemerkung: „Das Buch wendet sich nunmehr an die weitesten Kreise unseres Volkes, einschließlich der großen Zahl ehrenhafter deutscher Buchhändler“. Die Existenz der

letzteren — sogar in großer Zahl — kann niemand in der ersten Auflage entbeden! Das ist gewiß schade, vor allem im Interesse des Akademischen Schutzvereins. Durchaus unrichtig sagt Bücher, daß diese ehrenhaften deutschen Buchhändler „schon zu lange die Vertretung ihres Standes einer Minorität überlassen haben“. Mit dieser Minorität ist der Vorstand des Börsenvereins gemeint, der die Majorität des maßgebenden Buchhandels hinter sich hat!

Bücher will also, indem er die ehrenhaften deutschen Buchhändler als Majorität in Gegensatz bringt zu einer angeblichen Minorität (Börsenvereinsvorstand), den ersteren zum Siege verhelfen gegen die Minorität, die in Wahrheit aber die Majorität vertritt. Das ist vergebliche Liebesmüh!

Bücher spricht ferner von gehässigen Elaboraten, die im „Börsenblatt“ nochmals abgedruckt seien, während zustimmende Äußerungen (in seinem Sinne!) konsequent ignoriert würden. Diese Behauptung bedarf einer Einschränkung, da das „Börsenblatt“ sogar Bücher selbst hat zu Worte kommen lassen in seiner Polemik mit Dr. R. van der Borcht. Wenn aber Bücher vielleicht verlangt, daß das „Börsenblatt“ auch die ersichtlich beeinflussten Stimmen der Tagespresse, wie z. B. die Auslassungen der „Frankfurter Zeitung“, welche Professor Bücher wohl von früher her noch kennt, vollinhaltlich zum Abdruck bringen sollte, dann hat er allerdings zuviel verlangt. Höchst bezeichnend für Büchers Kampfsweise ist die auf Seite V erwähnte Entgegnung von J. Grunow in den „Grenzboten“. Bücher sagt, daß der betreffende Artikel den ganzen Gelehrtenstand, und speziell die Universitätslehrer mit Schmähungen überhäuft habe, vergißt aber zu be-



merken, daß Grunow nur geantwortet hat auf seine (Büchers) Schmähungen gegen den deutschen Buchhandel! Glaubt Bücher etwa, daß er einen zur Abwehr herausgeforderten Gegner unschädlich machen kann, wenn er auf dessen beherzigenswerte Mahnungen an die „Lehrstuhlinhaber“, die Grunow mit Recht der Überproduktion anlagt, durch Beschönigung seiner Kollegen antwortet und Grunow zuruft (Seite 256): „ . . . gerecht und besonnen ist es aber nicht“. Wir wollen dazu nur fragen: worin besteht denn bei Bücher die Gerechtigkeit und Besonnenheit?

Die Artikelserie aus der Feder unseres Kollegen R. S. Prager wird in vornehmer Kürze, ohne jede sachliche Gegenbemerkung, im Vorwort abgetan. Allerdings sehr erklärlich!

Bücher sagt weiter:

„Auch der Vorstand des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel ist auf dem Plane erschienen und hat eine Art Fragebogen im „Börsenblatt“ veröffentlicht, in welchem von den Sortimentersbuchhandlungen Auskunft über 6 Punkte verlangt wird, zu dem Zwecke, die vorstehende Denkschrift zu widerlegen. Also eine Enquete, bei der das Resultat, das man herausbringen will, im voraus feststeht.“ —

Sowohl, der Vorstand des Verbandes ist auf dem Plane erschienen!

Unrichtig ist in Büchers Citat, daß wir von den Sortimentersbuchhandlungen Auskunft verlangt hätten, wir haben nämlich den ganzen deutschen Buchhandel, wie er durch 30 anerkannte Vereine vertreten wird, den Verlag also eingeschlossen, aufgefordert, uns Material einzusenden, weil wir uns nicht den Wortwitz zuziehen wollten, nur unsere persönliche Meinung zu veröffentlichen. Was wir in unserer Antwort aus-

gesprochen haben, ist die Abwehr einer großen Zahl deutscher Buchhändler, Verleger wie Sortimenter, gegenüber der Bücherischen Denkschrift. Wir weisen die Unterstellung, daß wir ein im voraus feststehendes Resultat verkünden wollten, mit aller Entschiedenheit zurück und betonen, daß wir in unserer Eigenschaft als Vertrauensmänner des deutschen Buchhandels das Wort nehmen, um diesen zu verteidigen gegen ungerechte Angriffe. Wenn Bücher zum Beschluß seines Wortes das Bedürfnis empfindet, Herrn Dr. Alfred Giesecke, seinem Verleger, zu danken, so wollen wir dazu nichts hinzufügen. Muß doch jeder deutsche Verleger selbst wissen, in welchem Maße er verantwortlich ist und bleibt, für alles, was er unter seiner Flagge hinausgehen läßt in die unbeschränkte Öffentlichkeit!

Der neue Abschnitt XV behandelt die Überproduktion.

Bücher stellt hier einfach in Abrede, was ihm seine Gegner vorgehalten haben. Das ist äußerst bequem. Trotz aller Nachweise über die Mitschuld der Autoren, bleibt Bücher bei seiner Behauptung, daß der Verlag allein die Schuld trage. Wir dürfen uns beziehen auf das bereits über diesen Punkt Gesagte, und könnten also den Abschnitt XV verlassen, wenn uns nicht ein neuer Angriff Büchers zur Stellungnahme nötigte. Wir lassen die auf Seite 262/263 (2. Auflage!) gegebene Auslassung hier folgen:

„Bereits beginnt sich die soziale Abwehr zu organisieren, und sie fängt auch an der rechten Stelle an. In einer Anzahl größerer deutscher Städte haben sich unter den Volksschullehrern Prüfungsausschüsse für Jugendschriften gebildet, welche sich der mühevollen Aufgabe unterziehen, die zahlreichen Erscheinungen

dieser wichtigen Büchergattung auf ihren literarischen, pädagogischen und ästhetischen Wert zu prüfen. Von Zeit zu Zeit veröffentlichen sie Verzeichnisse empfehlenswerter Jugendschriften und veranstalten vor Weihnachten Ausstellungen derselben, stoßen damit aber auf den erbitterten Widerstand der Verleger und Sortimenten. Erstere sehen sich den Absatz der als minderwertig befundenen Verlagsartitel versperrt; letztere beanspruchen als alleinige literarische Berater der Eltern zu gelten, denen sie natürlich das mit Vorliebe empfehlen, woran sie den größten Nutzen haben. Von Zeit zu Zeit bringt das „Börsenblatt“ die heftigsten Angriffe auf jene Prüfungsausschüsse, in denen die Einsender selbst vor der Verdächtigung der politischen und religiösen Gesinnung der Lehrer nicht zurückscheuen, ohne daß letzteren die Möglichkeit einer Abwehr geboten würde. Statt die Mitarbeit der berufsmäßigen Pädagogen dankbar zu begrüßen, spricht der Buchhandel ihnen die Berechtigung und Befähigung zu ihrem Vorgehen ab. Es gehört der ganze Idealismus und die Pflichttreue des deutschen Lehrerstandes dazu, um unter solchen Verhältnissen den Mut nicht zu verlieren. Bereits haben die Prüfungsausschüsse mit dem Verlag und Vertrieb eigener Jugendschriften begonnen; sie haben dabei nicht nur ungleich Besseres und Billigeres geleistet als der künftige Buchhandel, sondern auch sehr ansehnliche Absatziffern erzielt.“

Dieser neue Anwurf Büchers geht in seinem Kern auf uns in Hamburg. Von Hamburg aus ist in der Tat die vaterländische und religiöse (nicht die politische) Stellung derjenigen Lehrer, welche hier die Jugendschriften-Verzeichnisse herausgaben, im Kampfe herangezogen. Aber wie kam das? Es ist lehrreich festzustellen, wie Bücher das „Börsenblatt“ benützt, um zu seinen Anschwärzungen zu gelangen. Der Sachverhalt war folgender:

Jene Verzeichnisse trugen in einer Kopfnotiz den anfechtbaren Satz, daß die Jugend durch Kunstgenuß zur „edelsten Lebensfreude“ erzogen werden sollte; ferner den uns entmündigenden Satz: „Ist ein Buch

nicht vorrätig, so kaufe man keins, das nicht im Verzeichnisse steht, sondern wende sich an einen Lehrer um Auskunft.“ Als dann der Versuch gemacht wurde, diese Verzeichnisse aus den Volksschulen in die höheren Schulen zu übertragen, setzten wir uns dadurch zur Wehr, daß wir an dem Verzeichnisse eine sachliche Kritik übten. Diese ist im „Börsenblatt“ abgedruckt; Professor Bücher mag nachweisen, wo darin ein Wort von politischer und religiöser Verdächtigung steht. Unsere Gegner suchten uns darauf öffentlich zu diskreditieren, indem sie uns unter Anwendung des bekannten Citates als die Kraft bezeichneten, die stets das Böse will. Das war ein persönlicher Angriff im Geiste Büchers. In der Erwiderung stellten wir fest, daß unsere Gegner ihre geistige Kraft aus dem Buche „Das Elend unserer Jugendliteratur“ gezogen hätten, in welchem es gleich auf der zweiten Seite heißt, daß man bei diesen Fragen nicht an Karl Marx vorbeigehen könne, in welchem außerdem sozialdemokratische Schlagwörter, wie „Hurrahpatrioten“ u. s. w. häufig vorkämen. Ob wir damit Unrecht taten, mag folgender Zeitungsausschnitt aus dem Bericht über den sozialdemokratischen Parteitag in Dresden zeigen:

„Magdeburger Genossen verlangten Förderung der sozialdemokratischen Jugendliteratur. Schulz (Bremen) sprach sich dagegen aus. In Hamburg besteht ein Ausschuß für Jugendschriften, dessen Auswahl (in einer Liste verzeichnet) sich durchaus von religiösen und politischen Tendenzen freihalte und im allgemeinen durchaus die Billigung der Partei finde. Aber es sind doch unter den empfohlenen Büchern einige bedenkliche für uns darunter, sodaß vielleicht von unserer Seite ein Auszug aus der Liste zu machen sein wird. (Sehr richtig!)—“

Seiner Zeit fing dann die öffentliche Meinung Hamburgs an, sich mit der Streitfrage zu befassen.

Die hochangesehene „Patriotische Gesellschaft“ setzt einen Ausschuß, bestehend aus Professoren, Doktoren und unstudierten Männern, zur Prüfung der Frage ein, der in einer „Denkschrift“ sich u. a. m. über jene Verzeichnisse äußerte:

„Die kalt-feindselige Haltung gegenüber aller religiösen und national-deutschen Tendenz ruft die peinliche Beforgnis wach, daß sich hinter dem vorgewandten ästhetischen Interesse eine religions- und vaterlandsfeindliche Tendenz verbirgt.“

Das sagten nicht wir, sondern geschäftlich uninteressierte und unabhängige Männer. Professor Bücher verschweigt das, trotzdem es im „Börsenblatt“ steht. Der Ausschuß der „Patriotischen Gesellschaft“ hat dann seinerseits Jugendschriften-Verzeichnisse herausgegeben, die Gegner haben die ihrigen inhaltlich verändert und die Sätze am Kopf weggelassen, so daß wir keine Veranlassung mehr haben, ihre Verzeichnisse zu beanstanden.

Aus dieser hamburgischen Angelegenheit macht Bücher ein großes Geschrei, zieht den Idealismus, die Pflichttreue und den Mut des deutschen Lehrstandes heran; Dinge, die gar nicht angetastet worden sind. Es handelte sich nur um Bekämpfung von Kunstfanatikern, die außer ihrer Kunst überhaupt nichts mehr sahen. Bücher behauptet schließlich unrichtiger- und tendenziöserweise, daß die Prüfungsausschüsse der Lehrer mit dem Verlag und Vertrieb eigener Jugendschriften begonnen hätten. Uns ist davon nichts bekannt, wohl aber wissen wir, daß jene Ausschüsse eine Anzahl von Jugendschriften angeregt und herausgegeben haben, deren Verlag und Vertrieb jedoch durch

den Buchhandel geschieht, durch den „künftigen“ Buchhandel, wie Bücher geringschätzend sagt.

Den neuen Abschnitt XVI der 2. Auflage von Büchers Denkschrift: „Die Zukunft des Sortiments“ können wir durch eine kurze Beleuchtung erlebigen. Unsere „Antwort“ enthält in dem Abschnitt über den deutschen Sortimentsbuchhandel bereits die wesentlichsten Punkte zur Entkräftung der Bücherschen Prophezeiungen. So gehen wir daher nur noch auf dasjenige hier ein, was Bücher über die bedrohte Zukunft des Sortiments zu sagen hat.

Unser Gegner äußert, „daß zur Zeit niemand mit einiger Gewißheit sagen könne, welchen Teil des deutschen Verlages das Sortiment heute noch vertreibt“, und meint „daß derselbe allem Anschein nach, aber schon jetzt dem Werte nach hinter den Absatz des Reise- und Kolportagehandels erheblich zurückbleibe.“ Bücher verweist dann noch auf die „direkten Lieferungen der Verleger“. Büchers frühere Feststellungen (!) haben ergeben, „daß von zwei Drittel der jährlichen Neuerscheinungen das Sortiment bei neun Zehntel dieser Waren bloß als „Vorsorgungsanstalt“ fungiert, während der (somit verbleibende) kleine Rest auf das effektiv vertriebene Konditionsgut entfällt, von dem aber wiederum vier Fünftel als Remittenden zum Verleger zurückkehren“!

Das heißt also mit anderen Worten, daß der Sortimenter so gut wie gar nichts mehr tut. Er steht hinter dem Ladentisch, wartet, wie der Kleinwaren- oder Materialwarenhändler auf das Publikum, packt die bei ihm bestellten Bücher hübsch ein und schickt dem Verleger das nicht vertriebene Konditionsgut

zur Ostermesse zurück. Ein liebliches Bild! Wir müssen es nun schon unsern Lesern überlassen, ob sie diese den ganzen deutschen Sortimentbuchhandel schwer anlagende Behauptung auf die Autorität von Professor Bücher als eine wahrheitsgetreue Darstellung betrachten, oder ob sie unseren eingehenden Mitteilungen über die Tätigkeit und die Bestrebungen des deutschen Sortimenters Glauben schenken wollen.

Wenn man liest, was Bücher auf Seite 276 u. ff. alles heraufbeschwört, um die Unhaltbarkeit der jetzigen Zustände im Sortiment nachzuweisen, so berührt es eigentümlich, daß er sich noch einen Zeugen herbeigeht hat. Auf Seite 277/278 der 2. Auflage findet man aus einem Artikel von G. Hilbebrand (abgedruckt in der Buchhändler-Warte 1903 Nr. 50 u. 51) die Ansichten Büchers bestätigt. Wir haben keinen Anlaß, diese Auslassungen näher zu beleuchten, da uns die Anschauungen eines Herrn, der früher Mitglied des Vorstandes der Allg. deutschen Buchhandlungsgehilfen-Vereinigung war, jetzt aber schon lange nicht mehr dem Buchhandel angehört und neuerdings sich der sozialdemokratischen Partei angeschlossen hat, absolut unberührt lassen. Da aber Professor Bücher sich dieses G. Hilbebrand zur besseren Füllung seines Giftbeckers für das Sortiment bedient hat, so glauben wir, daß auch weitere Kreise mit uns erkennen werden, wie vorsichtig man bei Wertung der Bücherschen Beweise sein muß.

Auf die Möglichkeit, Bücher von seinen ungerechten und gehässigen Angriffen hinaufzuführen auf das Gebiet einer sachlichen Kritik, haben wir von vornherein verzichtet. Wir haben unsere „Antwort“ nur für diejenigen geschrieben, denen aus aufrichtigem

Interesse für die deutsche Literatur daran gelegen ist, den damit aufs engste verbundenen deutschen Buchhandel in seiner heutigen Organisation, wie in seinen Vertretern, kennen und gerecht beurteilen zu lernen. Was wir zu unserer Verteidigung gegen die immer nur allgemein gehaltenen Angriffe Büchers angeführt haben, greift überall in unser tägliches Geschäftsleben hinein. Es ist daher auch jedem Gerechtbentenden im Publikum möglich, unsere Aussagen auf ihren Wahrheitsgehalt zu prüfen. Wir scheuen diese Prüfung nicht, sondern wir bitten sogar darum, weil wir ein gutes Gewissen haben. Niemand wird aus unserer Darstellung entnehmen können, daß wir uns für unfehlbar halten; Schäden und Mängel gibt's überall, mithin auch im Leben des deutschen Buchhandels.

Wir hoffen mit Zuversicht, daß man uns vor allem gerecht beurteilen werde. Wir glauben aber auch, daß man in weiteren Kreisen des literarisch gebildeten Publikums die Absichten unseres Gegners richtig erkennen werde!

Professor Bücher hat durch seine Denkschrift bewiesen, daß ihm die zur Kritik allein berechtigende Sachkenntnis in buchhändlerischen Dingen vollständig fehlt. Er hat sich sein Material zutragen lassen durch einige Unzufriedene im deutschen Buchhandel, die schon seit Jahren ihre eigenen Wege gehen, weil sie ihre eigene Meinung höher stellen als das Wohl und Wehe, als die Zukunft ihres Berufes.

Diese Unzufriedenen haben in Professor Bücher einen Mit- und Vorkämpfer gefunden! Wir werfen nunmehr die Frage auf, ob ein solcher Mann berechtigt ist, gegen den deutschen Buchhandel aufzutreten? Wir fragen ferner, ob ein Sachunkundiger



berechtigt ist, die Interna der buchhändlerischen Geschäftsverhältnisse bis in die kleinsten Atome zu zerlegen und sie dem großen Publikum vorzulegen?

Mit dem Schlagwort, daß die Wohlfahrt des deutschen Volkes durch den rückständig gewordenen Buchhandel gefährdet sei, dürfte Bücher um so weniger Zustimmung finden, weil seine Bestrebungen nur auf materielle Ziele gerichtet sind. Das gesamte Publikum hat aber, im Gegensatz zu Professor Bücher und seinen Freunden, bereits Stellung genommen zur Rabattfrage, indem es sich den Beschlüssen des deutschen Buchhandels mit vollem Verständnis gefügt hat. Man hat allseitig erkannt, daß der Buchhandel durch die Wiederherstellung des Ladenpreises für das deutsche Buch, eine sichere Basis angestrebt und gewonnen hat. Es ist nicht wahr, daß der Börsenverein dem Sortimentsbuchhandel ein Geschenk aus der Tasche des Publikums gemacht hat, sondern der Buchhandel hat durch Festlegung des Ladenpreises einen Schritt auf dem ihm allein zugehörigen Rechtsboden getan!

Wir möchten nun, da wir den Abschnitt XVI in extenso hier nicht wiedergeben können, unsern Lesern noch zeigen, daß es Professor Bücher gar nicht darum zu tun ist, die von ihm als Schäden und Rückständigkeiten bezeichneten Verhältnisse im Sortimentsbuchhandel zu verbessern, sondern er will diesen als ein parasitisches Zwischenglied des Verkehrs ausschalten. Seine Ausführungen im Abschnitt XVI lassen darüber keinen Zweifel aufkommen. Zum Beweis führen wir an, was unser Gegner auf Seite 267/268 sagt:

„Als bloße „Bücherbesorgung“ ist das Sortiment einer unbegrenzten Ausdehnung fähig, insbesondere läßt es sich leicht

als Nebenbetrieb der Druckerei, dem Schreibmaterialhandel, der Buchbinderei und ähnlichen Geschäften angliedern. Schon das Barfortiment erleichtert diese Kombinationen, und überdies hat ein geschickter Leipziger Kommissionär für solche vom punktmäßigen Buchhandel nicht für voll geschätzten Kleinbetriebe, denen an direktem Verkehr mit den Verlegern nichts gelegen sein kann, eine eigene sehr praktische und relativ auch billige Bezugsform erfunden.....

Damit sind auch die kleinsten Orte, an denen ein selbstständiges Sortiment nicht würde bestehen können, an den Vorteilen des großen Kommissionsplatzes beteiligt, und die Zahl der festen Betriebsstellen hat kaum mehr eine Grenze. Alle Verschreibungen erfolgen an eine Adresse, alle Lieferungen auf eine Faktur; die größte Übersichtlichkeit und Vereinfachung ist erzielt: eigentliche Fachkenntnisse sind kaum mehr erforderlich.“

Bücher, der früher den direkten Bezug des Publikums vom Verleger als sein Ideal proklamiert hat, empfindet hier plötzlich die Nützlichkeit der vermittelnden Hand (also des parasitischen Zwischengliedes!), läßt sich aber genügen mit einem Bücherbetrieb als Nebenerwerb durch Druckereien, Schreibmaterialienhändler, Buchbinder u. s. w.! Indem wir die überaus stattliche Zahl von Widersprüchen und haltlosen Behauptungen der Bückerschen Denkschrift hiermit um eine Nummer vermehren, glauben wir, daß das bessere Publikum sich für das Bückersche Rezept der „Bücherbesorgung“ gewiß bedanken wird! „Eigentliche Fachkenntnisse sind kaum mehr erforderlich“, sagt Bücher! Ein Mann der Wissenschaft, der selbst Bücher geschrieben hat, sagt, daß das literarisch gebildete Publikum keines sachkundigen Beraters bedarf, sondern gut bedient werden kann z. B. durch einen Buchbinder, der beim Eintritt eines Bücherkäufer's schnell erst den Meisterkopf beiseite schieben muß, um als „Besorgungsanstalt“ dem Literaturfreund einigermaßen salonfähig

gegenüberzutreten. Auch für den Fall, daß Bücher nur die kleinsten Orte gemeint haben sollte, möchten wir entgegnen: Hinter dem Berge wohnen auch noch Leute! Büchers überaus fruchtbare Phantasie führt ihn im Anschluß an seine eben wiedergegebenen Ausführungen zu einer geradezu denkwürdigen Feststellung. Er sagt auf Seite 268 nämlich:

„Man hätte voraussehen können, daß die Beseitigung des Kundenrabatts und die dadurch herbeigeführte Steigerung des Bruttonutzens der Sortimenter zu einer derartigen Vermehrung der direkt verkehrenden Betriebe führen würde.“

Also die Beseitigung des Kundenrabattes, und die dadurch herbeigeführte Steigerung des Bruttonutzens der Sortimenter, mußte nach Bücher zu einer großen Vermehrung der direkt verkehrenden Betriebe führen! Es ist sehr befremdlich, daß Bücher hier vergessen hat, daß die von ihm behauptete Beseitigung des Kundenrabattes erst seit Jahresfrist vollzogen wurde. Wir wissen nur von einer Herabminderung und müssen den „Statistiker Bücher“ daher bitten, uns das große Verzeichnis der Buchbinder u. zu liefern, welche seit Anfang des laufenden Jahres in direkten Verkehr mit dem Buchhandel getreten sind! Aber — hat denn Bücher vorhin von den direkt verkehrenden Betrieben gesprochen?

Er hat doch nur eines „geschickten Leipziger Kommissionärs“ gedacht, der für die nicht direkt mit den Verlegern arbeitenden Kleinbetriebe eine sehr praktische und billige Bezugsform erdonnen habe!

Hat Bücher sich hier nicht abermals widersprochen?

Was unser phantasievoller Gegner sonst noch auf-

geführt hat, um den „künftigen Buchhandel“ zu verlegen, vor allem das parasitische Sortiment auszuschalten, wollen wir nicht weiter betrachten, wir glauben nämlich, daß die von uns gelieferten Proben aus der 2. Auflage der Denkschrift ausreichen, um darzulegen, daß diese Denkschrift des Akademischen Schutzvereins das Publikum nicht schützen, sondern nur irre führen kann. Eine Kritik, die in allen Hauptteilen einer sachlichen Begründung entbehrt, die aus Kleinlichen und eigensüchtigen Motiven aufgebaut ist, die kein Reformprogramm aufzustellen vermag, die in grundsätzlicher Verleumdung aller guten Eigenschaften des Buchhandels das Publikum zur Mithilfe an einem Vernichtungskampf gegen unseren Beruf in seiner jetzigen Organisation auffordert — eine solche Kritik kann uns nicht beitragen!

Im Gegenteil! Wir sind überzeugt, daß der deutsche Buchhandel auf dem Wege ehrenhafter Grundsätze, die seine maßgebenden Vertreter seither immer befolgt haben, fortschreiten werde. Darin erblicken wir die Zukunft — nicht nur des Sortiments — sondern des ganzen deutschen Buchhandels.

---

## Anlage 1.

### **Bekanntmachung.**

Herr Dr. Carl Bücher, Professor der Nationalökonomie an der Universität Leipzig, hat im Verlage von B. G. Teubner in Leipzig eine „Denkschrift im Auftrage des Akademischen Schutzvereins“ erscheinen lassen unter dem Titel: „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“. Von einem hochgebildeten Mann, einem ernstem Gelehrten, durfte man, wenn er sich mit dem Buch als Ware, mit dem deutschen Buchhandel und dessen genossenschaftlichem Vertreter, dem Börsenverein der deutschen Buchhändler in Leipzig, überhaupt und eingehend beschäftigte, eine sachliche Arbeit, eine nutzbringende Kritik, für die auch der Buchhandel dankbar gewesen wäre, erwarten.

Statt dessen ist eine Streitschrift entstanden, so heftig, wie sie seit Jahrzehnten wohl auf keinem literarischen Gebiete veröffentlicht worden ist, ein auf falschen Voraussetzungen, mißverstandenen Unterlagen, selbst auf tatsächlichen Unrichtigkeiten beruhender und sogar mit Anwendung von Gewalt (Seite 240) drohender Angriff auf einen ganzen ehrenwerten Stand, mit dem offen eingestandenem Zwecke, Mißtrauen gegen den Buchhandel in weiten Kreisen des deutschen Volkes zu erregen (289) und an die Stelle des zu gerüttelten deutschen Buchhandels (282) einen Verein zu setzen, der auf sachgenossenschaftlicher Grundlage den Verlag zunächst von wissenschaftlichen Zeitschriften (241) übernehmen und den wissenschaftlichen Bücherbedarf konzentrieren (240), also auch Sortimentengeschäfte betreiben soll.

Verlag und Sortiment könnten der Begründung dieser zukünftigen Gelehrtenbuchhandlung ruhig zusehen, wäre nicht die Gefahr vorhanden, daß die Verquickung von Wahrem und Falschem, das Operieren mit „trügerisch dunkeln Durchschnittszahlen“ (168) und hinkenden Vergleichen, auch in den Reihen unserer Mitglieder eine Verwirrung anstiften könnte, zu deren Beseitigung es vielleicht vieler Bemühungen unsererseits bedürfen würde.

Wir halten es für ausgeschlossen, durch Veröffentlichung ausführlicher Richtigstellungen der Tatsachen die Gründung der Ortsvereine des gegen die sogenannten „Ausbreitungen des Buchhändler-ringes“ (2. 282) gerichteten Vereins mit dem agitatorischen Namen eines „Schutzvereins“ verhindern oder aufhalten zu können.

Wir halten es ferner nicht für unsere Aufgabe, den Verfasser des genannten Buches über seine Irrtümer und Ungerechtigkeiten gegen die Gesamtheit der Verleger, die er „Ausbeuter“ nennt (289) und gegen die Gesamtheit der Sortimentler und Kommissionäre, die er „Parasiten“ nennt (240) aufzuklären, nachdem dies von einer Anzahl unserer Mitglieder in dankenswerter Weise geschehen ist und seitens der hierzu berufenen Vereine noch geschehen wird.

Zur Abwehr der gegen den Börsenverein aber gerichteten Vorwürfe „demagogischer Agitation“ (170) rufen wir unseren Mitgliedern in die Erinnerung, daß es seit 1826 der Börsenverein der deutschen Buchhändler gewesen ist, der zu gunsten der Autoren und der Buchhändler den Kampf gegen den Nachdruck führte, der den Schutz des deutschen Urheberrechts andahnte, der die Gründung der Berner Konvention hervorrief, der in seiner Verlagsordnung, in gleicher Weise die Rechte der Autoren wie der Verleger während, die Grundlagen eines für die ganze Welt vorbildlichen deutschen Verlagsrechts schuf, der auch heute noch unausgesetzt tätig ist zur Erreichung von Schutzgesetzen für die Urheber von Werken der bildenden Kunst, von Photographien u. s. w. — Und das soll nach dem Verfasser (281. 282) ein Verein sein, „der seine Aufgabe im Wirtschaftsleben unseres Volkes nur ungenügend erfüllt“? Das ist die „in ihren Grundlagen veraltete, in quietistischen Selbstgenügsamkeit erstarrte Organisation“? —

Der Börsenverein hat weiter auf einem ausgebreiteten Gebiete durch einen hundertjährigen Kampf gegen berufliche Unlauterkeit, durch Kodifizierung der Handelsgebräuche in seiner Verkehrsordnung und Restbuchhandelsordnung, durch Festsetzung allgemein gültiger Verkaufsnormen in seinen Satzungen und den Satzungen der Kreis- und Ortsvereine, durch Einsetzung eines Schiedsgerichts, das wir Vereinsauschuß nennen, Ordnung und Sicherheit geschaffen, die selbst den Buchhändlern zugute kommen, die dem Verein nicht angehören! — Und das nennt der Verfasser (281. 88. 87): „Maßnahmen, die die ganze Nation geführt“, „ein Ansehen der Gerichtsbarkeit“, und er wagt

zu behaupten, daß vom Börsenverein gerade diejenigen wegen unlauteren Wettbewerbs angeklagt und verfolgt werden, die „das getan, was jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat“! —

Der Börsenverein hat endlich, um eine erhebliche Gefährdung des Buchhändlerstandes und eine Gefahr seines wirtschaftlichen Niedergangs zu beseitigen, aus ehrlicher sozialpolitischer Überzeugung in einer für den Buchhandel der gesamten gestifteten Dekorbildlich gewordenen Weise den Schutz des Ladenpreises zu gunsten der Erhaltung eines gebildeten Sortimenterstandes erklämpft, ehrliche Einhaltung des vom „Produzenten“ nach den Gesetzen der Absatzmöglichkeit und Konkurrenz festgesetzten Verkaufspreises vom „Detailisten“ verlangt; er hat die freie Konkurrenz nicht beseitigt, sondern sie auf das Gebiet der sachkundigen Beratung und raschen Befriedigung des „Konsumenten“ gelenkt; er hat einen wirtschaftlichen Kampf geführt, dessen Berechtigung auch von den höchsten Gerichten, einschließlich des Reichsgerichts, anerkannt worden ist. — Und das nennt der Verfasser (289): „eine über die Wissenschaft verhängte Besteuerung, die Unterdrückung des freien Verkehrs, unchristlichen Wucher“! —

Wenn auf den Schreibtisch des Verfassers vertrauliche Aktenstücke des Börsenvereins geflattert sind, und er kein Bedenken getragen hat, von diesen einen uns verletzenden Gebrauch zu machen, so überlassen wir das Urteil über diese Praxis getroßt seinen Berufsgenossen. Unsere Berufsgenossen wissen, daß, wenn auch der Börsenverein wie selbst jeder Privatmann bestrebt ist, seine Sorgen und seine geschäftlichen Verhältnisse vor den Augen der Außenwelt geheimzuhalten, doch keine einzige seiner Maßnahmen das Licht der Öffentlichkeit zu scheuen hat!

Von demjenigen Mitgliede des Börsenvereins, welches durch Auslieferung der drei ihm anvertrauten Schriften einen Vertrauensbruch begangen hat, dürfen wir aber erwarten, daß es in der nächsten Hauptversammlung diejenigen Anträge stellen und begründen wird, die ihm erforderlich scheinen, um zu gunsten der Allgemeinheit angebliche Mißstände des Börsenvereins und des deutschen Buchhandels zu beseitigen.

Unsere Verlegermitgliebern sprechen wir es aus, daß der § 8, Ziffer 5<sup>b</sup> der Satzungen des Börsenvereins für regelmäßige Lieferungen an den „Akademischen Schutzverein“ und dessen Zweigvereine nicht in Anwendung kommen kann, da nur „in Ausnahme-

fällen“ an Vereine zu besonders ermäßigten Preisen geliefert werden darf.

Unseren Sortimentermittgliedern, den Antiquaren und Kommissionären gegenüber erklären wir, daß der § 3, Ziffer 6 der Satzungen verbietet, gegen den Willen des Verlegers an den Schutzverein und dessen Zweigvereine überhaupt zu liefern, und daß, im Falle der Zustimmung des Verlegers zu einer Lieferung, an diese Vereine nur nach Maßgabe der §§ 1 und 2 der neuen Verkaufsbestimmungen geliefert werden darf.

Unseren Mitgliedern und den Nichtmitgliedern, dem ganzen deutschen Buchhandel aber sprechen wir die Bitte aus, die Bedeutung des Bücherschen Angriffs nicht zu überschätzen und die ersten Lebenszeichen des „Akademischen Schutzvereins“ ruhig abzuwarten. Der Vorstand des Börsenvereins wird rechtzeitig, unter Mithilfe seiner Organe, den ihm aufgedrängten Kampf mit allen ihm zu Gebote stehenden ehrlichen Mitteln durchführen. Auch heute noch hoffen wir aber, daß die künstlich entfachte Erregung dem ruhigen Urteil der Mehrzahl der Gebildeten weichen wird, welche die lebensnotwendige Gemeinschaft zwischen Wissenschaft und Buchhandel höher verwerten, als die Ersparnis einiger Pfennige Rabatts.

Nachdem die seit einem Jahrhundert erstrebte und in den letzten Jahrzehnten durch den Vorstand des Börsenvereins und den Vereinsauschuß, durch die Verlegervereine und Kreis- und Ortsvereine, sowie durch den Kommissionärverein energisch geförderte „Ab schaffen oder doch Verminderung des Kundenrabatts“ nunmehr, wie auch Herr Professor Bücher anerkennt, tatsächlich in ganz Deutschland, Osterreich und der Schweiz, im ganzen Buchhandel und selbst im Musikalienhandel erreicht ist, dürfen wir die Überzeugung hegen, daß es der Gesamtheit der ehrenwerten Buchhändler auch gelingen wird, schwer Errungenes zu erhalten.

Leipzig, den 25. September 1903.

**Der Vorstand  
des Börsenvereins der deutschen Buchhändler zu Leipzig.**

Albert Brodhaus. Dr. Wilh. Ruprecht.

Rudolf Winkler. Ernst Bollert.

Alexander Franke. Bernhard Hartmann.





## **Inhalt.**

|                                                                                                                                              | <b>Seite</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Einleitung</b> .....                                                                                                                      | 1            |
| <b>Die Bücherpreise und der Verlagsbuchhandel</b> .....                                                                                      | 27           |
| <b>Der deutsche Sortimentsbuchhandel in seiner heutigen Gestalt</b> .....                                                                    | 67           |
| <b>Die Rabattbewegung im Buchhandel und die neuesten Maßnahmen des Börsenvereins</b> .....                                                   | 127          |
| <b>Der Akademische Schutzverein</b> .....                                                                                                    | 141          |
| <b>Schlussbetrachtung und kurze Beleuchtung der „Erklärung“, sowie der 2. Auflage der „Denkschrift des Akademischen Schutzvereins“</b> ..... | 144          |
| <b>Anlage 1.</b>                                                                                                                             |              |
| <b>Bekanntmachung des Vorstandes des Börsenvereins der deutschen Buchhändler zu Leipzig vom 25. September 1908.</b>                          | 164          |
| <b>Anlage 2.</b>                                                                                                                             |              |
| <b>Erklärung des geschäftsführenden Ausschusses des Akademischen Schutzvereins vom 6. Oktober 1908</b> .....                                 | 168          |

---

Druck von Schröder & Jene, Hamburg,  
Al. Reichenstraße 9—11.

---

o

(5)

**Die Organisation**  
des  
**deutschen Buchhandels**  
und  
**seine Bücherpreise**  
in der wissenschaftlichen Literatur. /

Vortrag  
gehalten in der Dienstagsgesellschaft zu Tübingen  
am 15. Dezember 1903  
von  
**Dr. Paul Siebeck**  
Verlagsbuchhändler.



— Als Manuskript gedruckt. —

**Alle Rechte vorbehalten.**

**DRUCK VON H. LAU PP JR IN TÜBINGEN.**

### Vorbemerkung.

Der Tübinger Dienstagsgesellschaft gehören vorwiegend Dozenten der Hochschule an. Im Winter kommt man an jedem Dienstag zusammen; in der Reihenfolge des Alphabets halten die Mitglieder Vorträge. Die Dauer eines Vortrages ist auf 45 Minuten festgesetzt; nach Beendigung des Vortrages findet eine Debatte über denselben statt, für welche die Zeit von 30 Minuten eingehalten wird.

Das Thema meines Vortrages war für die festgesetzte Zeit, trotzdem mir eine Ueberschreitung von 10 Minuten bewilligt wurde, zu umfangreich, ich musste daher während des Vortrags kürzen. Im grossen und ganzen gebe ich hier mein, an einzelnen Stellen überarbeitetes Manuskript wieder, also auch soweit sein Inhalt<sup>1</sup> mit starken Kürzungen oder gar nicht vorgetragen wurde. Hinzugefügt habe ich einige Ausführungen, die durch die Debatte veranlasst worden sind.

Da ich in meinem Vortrag darauf Rücksicht zu nehmen hatte, dass die Zuhörer die Organisation des Buchhandels nicht näher kennen, musste ich vieles erwähnen, was im Buchhandel bekannt ist. Ich sehe deshalb und um die Zahl der Schriften, die mit der Bücher'schen Denkschrift sich befassen, nicht unnötig um eine weitere zu vermehren, von einer Veröffentlichung des Vortrags ab und lasse ihn nur für befreundete Autoren des Mohr-Laupp'schen Verlags und Kollegen im Buchhandel als Manuskript drucken. Wenn es mir gelingen sollte, über diesen oder jenen Punkt eine Verständigung anzubahnen, so wäre die Absicht, die mich bei der Niederschrift meines Vortrages

---

<sup>1</sup> von Seite 33 an.

geleitet hat, erreicht. Solange wir nicht eine Verständigung wenigstens suchen, kommen wir über das Hin-und-Her der Widerlegungen nicht hinaus, also auch zu keinem Ziele. Darum habe ich auch im Druck Alles vermieden, was dazu geeignet sein könnte, Oel ins Feuer zu giessen, und habe die Korrekturbogen vorher einigen Freunden, sowie Herrn Geheimrat Bücher, mit dem ich seit Jahren in harmonischem geschäftlichem Verkehr stehe, behufs einer Aussprache mit mir zugeschickt.

Herrn Dr. Gustav Fischer sen. in Jena und der Cottaschen Buchhandlung Nachfolger in Stuttgart spreche ich auch hier meinen verbindlichsten Dank dafür aus, dass sie mir den Abdruck der Tabellen Nr. 2, 3 und 5 für den Manuskriptdruck meines Vortrages gestattet haben.

Nach dem 15. Dezember 1903 erschienene Schriften, Kritiken u. s. w. sind nicht berücksichtigt.

Tübingen im Januar 1904.

P. S.

---

### Meine Herren!

In seinem Buche „Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert“ schreibt Werner Sombart: „Betrachten wir den volkswirtschaftlichen Gesamteffekt der Detailhandelsentwicklung, so wird das Ergebnis lauten wie beim Grosshandel: Steigerung der Leistungsfähigkeit, insonderheit der Produktivität der aufgewandten Arbeit — durch Entpersönlichung der wirtschaftlichen Tätigkeit, durch Versachlichung aller Beziehungen“<sup>1</sup>.

Sombart führt (S. 259 f.) die Detailhandlungen auf, welche „gewerbliche Erzeugnisse“ vertreiben: Textil-, Eisen-, Glas-, Galanterie-, Altwarenhandlungen — die Handlungen, welche die Erzeugnisse des Buchgewerbes vertreiben, aber nicht. Der Detailbuchhandel hat jene Entwicklung nicht mitgemacht — Entpersönlichung und Buchhandel passen nicht zusammen, so im Detail- wie im Grossbuchhandel.

Auffallenderweise finden wir auch in den meisten Lehr- und Handbüchern der Nationalökonomie -- soviel ich sehe mit Ausnahme von van der Borcht „Handel und Handelspolitik“ im Hand- und Lehrbuch der Staatswissenschaften — nichts über den Buchhandel, trotzdem seine abweichende Entwicklung und Organisation nach einer gesonderten Behandlung verlangen. Da war es denn zu begrüssen, als am 24. Juli d. J. im Buchhändlerbörsenblatt eine, nach der Anzeige des Verlegers, „vorurteilsfreie“ Schrift über die Organisation und

<sup>1</sup> A. a. O. S. 275.



Leistungsfähigkeit des Buchhandels „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“ angezeigt war, verfasst von dem Leipziger Nationalökonomem Karl Bücher. Aber das Buch hat auf seinem Titelblatt einen kleinen Beigeschmack mitbekommen: „Denkschrift verfasst im Auftrag des Akademischen Schutzvereins“.

Konsumenten der wissenschaftlichen Literatur glaubte durch die jüngsten Massnahmen des Börsenvereins — durch die (inzwischen wieder aufgehobene) Sekretierung des Börsenblattes und durch die Abschaffung des Kundenrabatts — herausgefordert zu sein. Das mag dem scharfen Ton der Denkschrift zu gute gehalten werden. Sie will eine Kampfschrift sein zur Errichtung eines Bundes, der nach Bücher's eigenen Worten zwar „die Kampfesstellung nur vorübergehend einnehmen zu müssen hofft, aber auch vor dem Gedanken nicht zurückscheut, Gewalt mit Gewalt vertreiben zu müssen“ (S. 292<sup>1</sup>). Im Rhythmus des Kampfes ist die Denkschrift geschrieben. Daran kann mich auch die jüngste Erklärung des Akademischen Schutzvereins<sup>2</sup> nicht irre machen. War der Schutzverein ein Bedürfnis, so konnte er ins Leben treten auch ohne dass bis zur Kriegserklärung geschritten wurde.

Dass Geheimrat Bücher Mitredakteur der in meinem Laupp'schen Verlag erscheinenden „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“ und Verfasser mehrerer in dem genannten Verlag erschienener Werke ist, würde, da ich auf briefliche Wege meine abweichende Ansicht nach Erscheinen der ersten Auflage ihm mitgeteilt habe, mich nicht abhalten, die Denkschrift im Ganzen zum Gegenstand meines Vortrags zu machen; dies ist mir jedoch in der zur Verfügung stehenden Zeit nicht möglich und zudem durch die, Ihnen zum Teil bekannten, Gegenschriften aus Buchhändlerkreisen vorwiegend

<sup>1</sup> So zitiere ich die zweite Auflage der Denkschrift.

<sup>2</sup> Leipziger Zeitung 1903, Nr. 287: „Der Schutzverein greift weit den Stand der Verleger, noch den der Sortimenten an“. Man vergleiche damit das im Schlusswort der Denkschrift (S. 283 ff. <sup>2</sup>) entwickelte Programm des Schutzvereins.

genommen. Ich zähle deren im ganzen sechs<sup>1</sup> (s. Anhang I). An „Literatur“ gebricht es also nicht, bald möchte man von einer Ueberproduktion sprechen, die die Denkschrift hervorgerufen hat. Ihre erste Auflage war kurz vor Beginn der grossen Ferien erschienen. Jedermann, der sich für ihren Inhalt interessierte, konnte für billiges Geld ein fesselnd, ja glänzend geschriebenes Buch in die Sommerfrische mitnehmen. Die zweite „stark vermehrte und verbesserte“ Auflage folgte der ersten bald nach: ihr Vorwort ist vom 30. September datiert.

Die Leistungsfähigkeit des Buchhandels befriedigt Bücher nicht, sie ist, so meint er, beeinträchtigt durch seine Organisation mit ihren Zwischengliedern, und ihre Eigenart soll es mit verschulden, dass die Bücher in deutschen Landen so teuer sind. Ich möchte diese Deduktion der Denkschrift meinem Vortrag zu Grunde legen und über die Organisation des deutschen Buchhandels und seine Bücherpreise sprechen, wobei ich, dem Titel der Denkschrift folgend, den Buchhandel nur, soweit er seine Dienste der wissenschaftlichen Literatur widmet, ins Auge fassen werde. Gestatten Sie mir nach Ablauf der vorgeschriebenen 45 Minuten eine Zugabe, so will ich zum Schluss noch einen Blick auf den Schutzverein werfen.

Der deutsche Buchhandel hat der Gewerbefreiheit nicht Tür und Tor geöffnet; der „Ladenpreis“ wollte der neuen Grossmacht nicht weichen; er suchte, ihr Stand zu halten, auch als die Verkehrserleichterungen (Kreuzband-Porto, Fünfkilopaket) ins Leben traten, aber er bekam einen harten Kampf zu bestehen. Das Prinzip der freien Konkurrenz durch Preisunterbietung im Detailhandel verlangte immer wieder sein Recht.

<sup>1</sup> Kürzlich hat auch August Schürmann begonnen, das Wort zu dem Thema „Die Wissenschaft und der deutsche Buchhandel“ im Buchhändler-Börsenblatt zu ergreifen (Artikel I siehe 1903. Nr. 279). Ein Gutachten von Dr. Ehlermann (Börsenblatt 1903, Nr. 291) ist nach meinem Vortrag veröffentlicht worden.

In all diesen Kämpfen sah sich der deutsche Buchhandel vor die Frage gestellt, ob er das ihm eigenartige **Konditionsgeschäft**<sup>1</sup>, d. h. den Vertrieb der Buchware *in natura* ohne feste Käufe, in seinem bisherigen Umfang aufrecht erhalten solle, jenes Konditionsgeschäft, das der Träger der — ich möchte fast sagen — zum Gewohnheitsrecht der Konsumenten gewordenen Ansichtssendungen speziell auf dem Gebiet der wissenschaftlichen Literatur geworden ist. An der Erhaltung des Konditionsgeschäfts war das Interesse der Verleger, wenigstens derjenigen wissenschaftlicher Observanz, ebenso beteiligt, wie das der Sortimenter, und die Frage ist nur, ob das Konditionsgeschäft ohne den Schutz des Ladenpreises aufrecht erhalten werden konnte, m. a. W. ob der Gewinn des Sortimenters ausreichend war, um neben dem Fortbetrieb des Konditionsgeschäfts auch noch Rabatt an die Konsumenten zu geben. Worin besteht der Gewinn des Sortimenters?

Da sowohl der Verkaufspreis der Buchware, der Ladenpreis, als auch der Einkaufspreis des Sortimenters, der Buchhändlernettopreis, vom Verleger festgesetzt wird<sup>2</sup>, sind im deutschen Sortimentsbuchhandel der „kaufmännischen Spekulation, welche billig einzukaufen und teuer zu verkaufen strebt, meist in doppelter Richtung Grenzen gezogen“<sup>3</sup>.

Die Differenz zwischen dem Verkaufs- und dem Einkaufspreis stellt den Buchhändler Rabatt oder den Bruttogewinn des Sortimenters dar.

Dieser Bruttogewinn sei, sagt man, so hoch, dass der Sortimenter dem Käufer des Buches einen Teil davon abtreten, d. h. dem Publikum Rabatt, den sog. Kundenrabatt, geben könne. Der Sortimenter dagegen ist der Meinung, dass er den früher dem Publikum gewährten Rabattteil bei den heutigen Lebensverhältnissen für sich brauche, dass man also den Kun-

<sup>1</sup> Siehe unten S. 15.

<sup>2</sup> Buchhändlerische Verkehrsordnung v. J. 1898 § 4 a und betr. des Ladenpreises auch Gesetz über das Verlagsrecht vom 19. Juni 1901 § 21

<sup>3</sup> Buhl, Zur Rechts gesch. d. d. Sortimentsbuchh. S. 30.

denrabatt abschaffen müsse durch den Schutz des Ladenpreises.

Wenn wir uns nun über die Notwendigkeit oder Ueberflüssigkeit eines Schutzes des Ladenpreises unterhalten wollen, müssen wir zunächst untersuchen, ob Bücher mit seinen Berechnungen des Sortimenters-Gewinns und mit seinen Einwänden gegen die heutige Organisation des Buchhandels recht hat.

Bücher berechnet den Bruttogewinn des Sortimenters auf 30%. Ich habe versucht, diese Berechnung an der Hand meiner Geschäftsbücher nachzuprüfen und habe den Verkehr meines, allerdings vorwiegend wissenschaftlichen, Mohr'schen Verlags mit dem Sortiment auf Grund eines Durchschnittes von 5 Jahren festgestellt. (Vgl. Tabelle Nr. 1). Dabei kam ich nur auf 27<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%, Prager<sup>1</sup> nimmt 30% an, Trübner<sup>2</sup> kam in seinem Geschäft auf 28%, Wellmann<sup>3</sup> auf 30—31%.

Im wissenschaftlichen Verlag wird allgemein mit 25% Rabatt in Jahresrechnung, bei Barzahlung nur von einzelnen Firmen mit 30% Rabatt geliefert. Partiebezüge <sup>9</sup>/<sub>8</sub> mit 25% gegen bar erhöhen den Rabatt auf 33<sup>1</sup>/<sub>3</sub>%. Dagegen werden die wissenschaftlichen Zeitschriften ziemlich allgemein nur *praenumerando* gegen bar und höchstens mit 25%, Einbände mit 20 bis 25% gegen bar, Antiquaria mit 12<sup>1</sup>/<sub>2</sub> bis 15% Rabatt gegen bar geliefert. Die Firma Mohr liefert Werke, in der Regel auch Monographien und auch Schulbücher, an Sortimente, mit denen sie im Konto-Korrent-Verkehr steht, mit 30%, Einbände mit 20—25% Rabatt gegen bar; ausgenommen sind nur die Kommissionsartikel (Kunstdenkmäler des Grossherzogtums Baden u. a.), bei denen die Preise und der Buchhändlerabatt durch Vertrag der Firma vorgeschrieben werden. Für ein Sortimentsgeschäft, das nur mit dem Vertrieb wissenschaftlicher Literatur sich befasst, gibt also meine Berechnung wohl ein Durchschnittsbild, nicht zu Ungunsten eines derartigen Sortiments.

<sup>1</sup> Prager, Die „Ausschreitungen des Buchhandels“ S. 81.

<sup>2</sup> Denkschrift der Verlegerkammer S. 44.

<sup>3</sup> Buchhändler-Börsenblatt 1903, Nr. 258.

Ich habe ferner aus dem Konditionsumsatz des Mohr'schen Verlags im Durchschnitt der 5 Jahre eruiert, dass davon allein auf dem Konditionsgut-Konto abgesetzt wird<sup>1</sup>. Der Erfolg des Konditionsumsatzes ist aber tatsächlich günstiger, als das Konditionsgut-Konto ausweist, da der Sortimenterverkaufte Konditionsgut bei günstigeren Bezugsbedingungen bar nachbezieht<sup>2</sup> und von den nachbezogenen Exemplaren die den Konditionsbezügen entsprechende Anzahl über Konditionsgut-Konto zur Ostermesse zurückschicken darf. Der Absatz an Mohr'schem Konditionsgut ist so mindestens auf  $\frac{1}{3}$  des Konditionsumsatzes einzuschätzen<sup>2</sup>. Ausserdem ist der Teil des festen und baren Umsatzes, der dem Konditionsvertrieb zuzuschreiben ist, in der Theorie dem Konditionsgut-Konto zuzurechnen.

Man kann gegen meine Berechnung einwenden, dass sie zu ausschliesslich die Umsatz- und Absatzverhältnisse des wissenschaftlichen Verlags zur Unterlage habe. Allerdings darf nicht übersehen, dass von der gesamten Bücherproduktion i. J. 1900 auf wissenschaftliche Literatur 19 944 Werke auf die schöne Literatur 4 848 entfielen<sup>3</sup>. Wenn auch keineswegs alle diese Werke durch das Sortiment vertrieben werden und wenn auch unter den für den Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur hauptsächlich in Betracht kommenden Sortimentengeschäften nur wenige sind, die sich ausschliesslich mit ihr befassen, so fällt doch bei den meisten von ihnen dieser Vertrieb *qua* Arbeit und *qua* Kilos am schwersten ins Gewicht.

Rechnerisch bleiben  $\frac{2}{3}$  des Bruttoumsatzes vom Konditionsgut ohne Bruttogewinn, ja sie reduzieren durch die Spesen die sie verursachen, den Gewinn, der an den festen und baren Umsätzen gemacht wird.

An dem Bruttogewinn von  $27\frac{1}{2}\%$  gehen die Spesen ab, d. h. die Ausgaben für Gehälter, Ladenmiete, Frachten, Porti, H.

<sup>1</sup> Vgl. Tabelle Nr. 1.

<sup>2</sup> Ein engl. Verleger, der einen Versuch mit dem Konditionsvertrieb gemacht hat, hatte 30% Absatz vom Konditionsumsatz (Referat Heilmann im Vorbericht z. IV. Internat. Verleger-Kongress S. 102).

<sup>3</sup> Vgl. Tabelle Nr. 2 und daselbst Anmerkung 2.

zung, Beleuchtung, Gewerbesteuer und beim Buchhandel ausserhalb Leipzigs auch noch für Vertretung am Kommissionsplatz.

Es ist im Handel üblich, die Spesen in Prozenten des Nettoumsatzes auszudrücken. Bücher hat von „einem Sortiment im Königreich Sachsen“ und auch „von anderer Seite“ in Erfahrung gebracht, dass die Spesen  $12\frac{1}{2}\%$  des Nettoumsatzes betragen. Knorr<sup>1</sup>, Prager<sup>1</sup>, Trübner<sup>1</sup>, Wellmann<sup>1</sup> kommen auf 14—20% und sie treten in löblichem Gegensatz zu den sekretierten Gewährsmännern Büchers für ihre Angaben selbst ein.

Bei  $27\frac{1}{2}\%$  Bruttogewinn und durchschnittlich  $17\frac{1}{2}\%$  Spesen bleibt ein Nettogewinn von 10% übrig<sup>2</sup>. Davon ist aber nicht bloss die Arbeitsleistung des Unternehmers bezahlt zu machen, sondern auch die in der Tabelle Nr. 1 aufgeführte Verzinsung zu bestreiten; ferner ist daraus ein Ausfall für uneinbringliche Aussenstände und für Ladenhüter zu decken.

Führen wir die Rechnung zu Ende, wie in Tabelle Nr. 1, so kommen wir auf 8% Reingewinn, wenn gar kein Skonto gewährt wird, also nicht  $17\frac{1}{2}\%$  (Bücher, S. 186<sup>2</sup>).

Warum haben nun aber bisher die Sortimenter 5% Rabatt und mehr geben können? Ja sie haben ihn geben müssen, um mit der Konkurrenz der Preisunterbieter wenigstens etwas Schritt zu halten, aber die Frage ist, ob sie dabei leistungsfähig genug bleiben konnten — für das Konditionsgeschäft (vgl. Denkschrift der Verlegerkammer S. 39 f.). Die Lebensansprüche sind doch auch bei den Sortimentern gestiegen, wie überall, und

<sup>1</sup> Siehe die im Anhang I zitierte Schrift S. 40 ff. — A. a. O. S. 81. — Denkschrift der Verlegerkammer S. 45. — Buchhändler-Börsenblatt Nr. 185.

<sup>2</sup> Es wird daher nicht stimmen, wenn Paulsen (Deutsche Litteraturzeitung 1903, Nr. 49) sagt: „Für die simple Besorgung einer Zeitschrift, eines Lexikons zu 20 M. 5 M. Gewinn!“ Von den Spesen werden alle Geschäftsvorfälle betroffen. Die Gewinne, die Paulsen und Bücher annehmen, würden selbst bei einem geringen durchschnittlichen Umsatz ein auskömmliches Dasein des Sortiments gewährleisten. Bei solchen Gewinnprozenten könnte man in dem „zu geringen durchschnittlichen Umsatz“ und daher auch in der ihn angeblich verschuldenden „zu grossen Zahl der Sortimentsbuchhandlungen“ die Ursache für den „gefährdeten Zustand“ des Sortiments nicht finden.

um existenzfähig zu bleiben, mussten auch sie sehen, ihr Einkommen zu verbessern. Günstigere Bezugsbedingungen waren und sind ausgeschlossen (vgl. Denkschrift der Verlegerkammer S. 114), folglich musste der Kundenrabatt einer Revision unterzogen werden. Auf einmal war er nicht zu beseitigen, vielmehr konnte er nur nach und nach neu geregelt, zunächst von 10% auf 5% reduziert und dann erst durch den auch anderweitig üblichen Skonto bei Barzahlung ersetzt werden.

Weiter höre ich einwenden: „es haben doch Geschäfte bei hohem Kundenrabatt existieren können! Das sind die intelligenten, die rationell arbeitenden Leute!“ Gewiss, das sind die Separatisten<sup>1</sup> des Buchhandels, die gangbare Ware führendem werbenden Konditionsvertrieb sich aber in der Regel nicht widmen. Kennt man denn ihre Bilanzen, ist bekannt, wie sie prosperiert haben? Die bedeutendste dieser Firmen könnte doch vielleicht eine Ausnahme bilden (vgl. unten S. 10). Aber angenommen, sie arbeiten mit 17 $\frac{1}{2}$ % Gewinn im Sinne Buchers: was folgte daraus? Doch nur, dass die Spannweite zwischen Ladenpreis und Buchhändlerpreis zu gross ist, wenn das Konditionsgeschäft wegfällt. Der Ladenpreis würde also von Haus aus künstlich in die Höhe getrieben sein, damit er von einzelnen Zwischenhändlern wieder beliebig reduziert werden könnte. „Dass einer Ware ein bestimmter Wert beigelegt wird, derselbe aber zugleich um ein ganzes Zehntel gekürzt werden kann, ist an sich völlig abnorm“, schreibt der verstorbene Oberbibliothekar Dziatzko zu der Zeit, da der Kundenrabatt noch 10% betrug<sup>2</sup>. Es ist, glaube ich, deutlich, wo die Verbilligung der Bücherpreise einzusetzen hätte, wenn Buchers Gewinnberechnung richtig und wenn das Konditionsgeschäft entbehrlich wäre.

Hieran wird m. E. nichts geändert, wenn zwei Vertreter des Sortimentes, die Herren Seippel-Hamburg und Meinard

<sup>1</sup> Vgl. Schürmann, Der Buchhandel der Neuzeit und seine Krise (1895) S. 31 f.

<sup>2</sup> Preuss. Jahrb. Bd. 52, S. 525/6.

du s-Koblenz (Bücher S. 111<sup>2</sup>); sich dahin ausgesprochen haben, dass ein Kundenrabatt von 5% möglich sei. Auch damit würde für mich nur der Beweis erbracht sein, dass der Buchhändlerabatt um 5% des Ladenpreises zu hoch sei.

Wenn die Spannweite zwischen Ladenpreis und Buchhändlerabatt tatsächlich zu gross wäre, so würde der letztere zu reduzieren sein<sup>1</sup>, um den ersteren billiger gestalten zu können. Das ist wirtschaftstheoretisch doch wohl richtig. Die Reduktion des Buchhändlerabatts wäre aber nur möglich, wenn das Konditionsgeschäft aufgegeben werden könnte. Da dies, wie wir sehen werden<sup>2</sup>, nicht der Fall ist, muss der Verleger als Äquivalent für den vollen Rabatt von 25—30% verlangen, dass der Konditionsvertrieb vom Zwischenhandel geleistet wird; er kann also die Richtigkeit des Prinzips, dass Ansichtsendungen in grösserem Stil vom Sortiment nicht gemacht werden, dass nur das vom Konsumenten zur Ansicht Verlangte in den Konditionsvertrieb einbezogen werde, nicht anerkennen.

Weshalb denn nun ein Ladenpreis, der vom Verleger festgesetzt wird? Weil er im Warencharakter des Buches begründet ist. Man mag über letzteren denken, wie man will, soviel steht fest, dass verschiedene Exemplare ein und desselben Werkes innerhalb einer und derselben Auflage in Bezug auf Inhalt und Umfang keine Qualitätsunterschiede aufweisen (vgl. Dziatzko, a. a. O. S. 520/1).

Der Zwischenhändler, der den Bezug eines bestimmten Buches vermittelt, kann es nur von dem Verleger desselben beziehen; er hat nicht, wie der Detailkaufmann meist, die Wahl zwischen verschiedenen Bezugsquellen. Folglich erhält auch

---

<sup>1</sup> Die Vertriebsfreudigkeit des Zwischenhandels wird der Verleger seinerseits durch andere Mittel, als hohe Rabatte, z. B. durch Lieferung von Vertriebsmaterial, Anteil an Insertionskosten, an Portoauslagen für Prospektversendungen u. s. w. anzuregen haben. Dass der Verleger die Sortimentsbuchhandlungen „bereisen“ lässt und sie so zum Kaufe reizt, mag bei manchen Artikeln der Buchware von Erfolg begleitet sein, aber dieser Betrieb ist teuer und kommt für den wissenschaftlichen Verlag nicht in Betracht.

<sup>2</sup> Siehe unten S. 16 ff., S. 23.



der Konsument, wo immer er das Buch kauft, stets dieselbe Ware. Weshalb sollte er die Ware in Tübingen anders bezahlen haben, als in Leipzig?

Aber der Selbstkostenpreis der verschiedenen Sorten ist doch verschieden: wer billiger einkauft (in Partien) oder billiger arbeitet, kann doch auch billiger verkaufen. Ja, sind denn im Detailbuchhandel, der die „Konjunkturchancen“ des übrigen Detailhandels nicht kennt, die Unterschiede der Selbstkosten so gross, dass sie sich in Preisschwankungen bis zu  $16\frac{2}{3}\%$  und  $25\%$  des Ladenpreises äussern könnten — es ist denn, dass Nebenbranchen (Antiquariat, Verlag u. s. w.) mitgeholfen? Das sind jedoch Ausnahmen.

Der Ladenpreis ist nun einmal da, er wird in den Katalogen, in Inseraten, Prospekten u. s. w. öffentlich angezeigt. Wenn man auf den übrigen Warenhandel exemplifizieren will, so wird man analoge Beispiele nur da finden, wo vom Produzenten oder Fabrikanten feste Verkaufspreise aufgestellt sind, als z. B. bei den sog. „Spezialitäten“. Da wird man aber auch auf das Verlangen des Fabrikanten stossen, dass die Preise eingehalten werden müssen. Erst kürzlich hat das Landgericht Düsseldorf ein Warenhaus, das unter dem vom Fabrikanten genau festgelegten Preis verkaufte, zu einer empfindlichen Geldbusse verurteilt<sup>1</sup> auf Grund des § 826 BGB.

Es ist gesagt worden: der Ladenpreis solle nur ein Maximalpreis sein, der freie Wettbewerb dürfe nun einmal auch beim Verkauf der Bücher nicht unterbunden werden. Ein öffentlicher Ladenpreis, der nicht eingehalten wird, ist aber eine Farce, und der Wettbewerb ist nun einmal hinsicht-

<sup>1</sup> „Man hat in dem Urteil dem Einwand keine Beachtung geschenkt, dass die Freiheit der Preislimitierung dem Wesen der modernen Volkswirtschaft entspreche; denn dieser Satz kann überhaupt gar nicht berücksichtigt werden, wenn der Fabrikant oder Produzent den Detailwert normiert und nur auf der Basis dieser Normierung die Ware zum Zweck des Einzelverkaufs abgibt. Besonders beachtenswert ist aber die Feststellung, dass die Preisschleuderei die guten Sitten verletze und zwar um deswillen, weil, wie das Gericht bemerkt, dies ohne Rücksicht auf etwaige in Widerspruch stehende Gebräuche im Handel angenommen werden müssen.“ Fuld im Börsenblatt 1903 Nr. 277.

lich der Qualität der Ware ausgeschlossen, warum dann nicht auch hinsichtlich des Preises?

Seitdem das Buch gegen Nachdruck geschützt ist, ist die Buchware Monopolware geworden. Der Verleger ist bis zum 30. Jahre nach dem Tode des Autors Monopolproduzent; er kann so bei der Ausführung jeder Bestellung die Einhaltung des von ihm festgesetzten Verkaufspreises<sup>1</sup> sich vorbehalten. Ein solcher Vorbehalt wird, wenn er, wie üblich, der Faktur aufgedruckt<sup>2</sup> ist, für den Empfänger der Sendung verbindlich<sup>3</sup>, ob dieser Mitglied des Börsenvereins ist oder nicht.

Will man den Charakter der Ware ignorieren und das Prinzip der Gewerbefreiheit durchsetzen, die freie Konkurrenz der Preise im Detailbuchhandel einführen, so wird nichts anderes übrig bleiben, als den Ladenpreis überhaupt fallen zu lassen, also nach rein kaufmännischen Prinzipien zu verfahren. Was gewänne dabei der Konsument? Kataloge ohne öffentliche Ladenpreise! Wie soll der Konsument in den Bücherpreisen sich auskennen, gegen Ueberforderung sich schützen? Der Zwischenhändler kauft beim Buchwarenproduzenten (Verleger) ein, schlägt seine Spesen und seine Gewinnquote nach kaufmännischem Rezept auf den Einkaufspreis — und dem Konsumenten fehlt jegliche Kontrolle des Preises. Wird er sich dabei besser stellen, als jetzt?

<sup>1</sup> Ueber Monopolpreise im engeren Sinn vgl. Neumann in Schönbergs Handbuch 4. Aufl. I., S. 276/7.

<sup>2</sup> Z. B.: „Die Lieferung meines Verlags erfolgt auf Grund der „Buchhändlerischen Verkehrsordnung“ vom 8. Mai 1898 und nur unter der Bedingung, dass der Abnehmer die in § 3, Ziffer 4, 5 und 6 der Satzungen des Börsenvereins für die Vereins-Mitglieder gegebenen Vorschriften einhält.“

Vorausgesetzt, dass in dem eben erwähnten düsseldorfer Prozess auch in den weiteren Instanzen gleich entschieden wird, dürfte eine Anwendung des § 826 BGB den Verlegern zur Seite stehen, welche die Einhaltung des Ladenpreises bei Offerte und Lieferung zur Bedingung machen. Wegen § 826 BGB siehe auch schon Börsenblatt vom 26. März 1908 (Nr. 70).

<sup>3</sup> Darüber, ob es in der Natur des Konditionsgeschäfts begründet sei, dass der Sortimentler den Ladenpreis einzuhalten hat, ihn im Verkehr mit dem Publikum also weder unterbieten, noch überschreiten darf, gehen die Meinungen der Juristen auseinander. (Das Nähere hierüber, wie über die juristische Natur des Konditionsgeschäftes überhaupt siehe bei Weidling, Das buchhändlerische Konditionsgeschäft, S. 63, 68 ff.).

Der Schutz des Ladenpreises soll nun weiter die Schuld daran tragen, dass die Gründung buchhändlerischer Betriebe ins Ungemessene anwuchs: das Anwachsen der Zahl der Sortimentsfirmen stehe in keinem Verhältnis zum Wachsen der Bevölkerungsziffer. Aber einmal setzte dieses Anschwellen schon zu Anfang der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts ein, als die Schleuderei noch in voller Blüte stand, und dann sind es mehr als 6000 Sortimenten, um die es im ganzen sich handelt keineswegs durchweg Vollbuchhändler. Buchbinder, Papierhändler u. s. w. wurden von Leipziger Kommissionären in den Stand des Buchhändlers erhoben — daher der grosse Zuwachs<sup>1</sup>. Für den wissenschaftlichen Verlag und seine Auflagen ist mit 1000 bis 1500 deutschen Buchhandlungen zu rechnen, die keineswegs auf die Länder deutscher Zunge beschränkt, sondern zum Teil auch im fremdsprachigen Ausland ihre buchhändlerische Tätigkeit nach deutschem System entfalten (Tabelle Nr. 3); diese für den Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur in Betracht kommende Zahl der Firmen<sup>2</sup> ist nicht zu gross.

Im Uebrigen dürften die zu vielen Betriebe à Konto der Gewerbebefreiheit zu buchen sein; dieses Zuviel findet sich keineswegs bloss im Sortimentsbuchhandel, sondern auch im übrigen Detailhandel. Wer über Mangel an Gewerbebefreiheit im Buchhandel klagt, wird ihm eine Zunahme der Betriebe infolge der Gewerbebefreiheit nicht zum Vorwurf machen können. Man glaube aber doch nicht, dass die Verleger mit dieser Ueberzahl von Firmen im regulären Verkehr stehen: es wird ihnen geliefert, aber nur gegen bar mit höchstens 25 % Rabatt. Hier könnten die Verleger immerhin eine weitergehende Reduktion eintreten lassen. Ob die sog. „Stammrollen“, in die nur Buchhändler im engeren Sinne aufgenommen werden sollen, für den Verkehr der Verleger mit den übrigen Firmen eine solche Reduktion herbeiführen, steht dahin.

<sup>1</sup> Vgl. Prager, a. a. O. S. 76 ff.

<sup>2</sup> „Dieses Sortiment wollen wir erhalten“ (Denkschr. d. Verl.K. S. 116).

In Frankreich und England finden wir die grossen Verlagsgeschäfte nahezu konzentriert auf die Hauptstädte. Dort verkaufen die Verleger in der Regel nur fest, kaufen die Sortimentler auf ihr Risiko, hier konnte also der Buchhandel sich dem rein kaufmännischen Betrieb anschliessen.

In Deutschland dagegen hat die Dezentralisation des Geisteslebens, insonderheit durch die Vielzahl der Universitäten, es mit sich gebracht, dass auch der Buchhandel dezentralisiert ist, und diese Dezentralisation rief naturgemäss eine eigenartige Organisation des Buchhandels hervor, deren Typen der Kommissionsbuchhandel und das schon genannte Konditionsgeschäft sind.

Die Dezentralisation der Verlags- und Sortimentsgeschäfte machte eine zentrale Vermittlung des buchhändlerischen Verkehrs erforderlich und sie wurde gefunden in dem sog. Kommissionsbuchhandel, der seinen Sitz an den Zentralplätzen des Buchhandels hat: Leipzig, Stuttgart, Berlin, Wien (Budapest, Prag), Zürich u. s. f. Das Zentrum des Kommissionsbuchhandels ist Leipzig. Dort hat jeder Verleger, jeder Sortimentler, mit Ausnahme der Leipziger Firmen, jeder auswärtige Kommissionär seinen Vertreter. Die durch einen Kommissionär am Kommissionsplatz vertretenen Firmen nennt man seine Kommittenten.

Der buchhändlerische Kommissionär ist nicht Kommissionär im Sinne des Handelsgesetzbuches, ausser Spedition besorgt er für auswärtige Firmen die Verlagsauslieferung, die Ostermess-Abrechnung, die wöchentlich fällig werdenden Zahlungen; für manchen Kommittenten ist er auch der Bankier.

Eine erhebliche Vereinfachung des Verkehrs der Kommissionäre und Leipziger Buchhändler ist in der 1842 gegründeten „Bestellanstalt für buchhändlerische Geschäftspapiere“ geschaffen worden. Sie erhält die bei den Kommissionären einlaufenden Verlangzetteln, Rundschreiben und Rechnungspapiere zugestellt, sortiert sie und verteilt sie dann wieder an

die Kommissionäre und an die Leipziger Platzfirmen. Was das bedeutet, mögen Ihnen folgende Zahlen beweisen. Im Jahre 1886 — neuere Ziffern stehen mir leider nicht zu Gebot — beförderte die Bestellanstalt:

|                  |                                   |
|------------------|-----------------------------------|
| Verlangzetteln   | 6 857 812                         |
| Rundschreiben    | 14 751 000                        |
| Rechnungspapiere | 2 382 000                         |
| in Summa         | 23 990 812 Papiere <sup>1</sup> . |

Die Kosten der Bestellanstalt werden vom Verein der Buchhändler zu Leipzig bestritten und wenn sie auch von dessen Kommissionärmitgliedern in irgend einer Weise auf ihre Kommittenten repartiert werden, so trifft den einzelnen Kommitterten von diesen Kosten doch sehr wenig.

Als weiteres Zwischenglied hat sich — aus dem Kommissionsbuchhandel hervorgehend — an den Kommissionsplätzen das sog. Barsortiment gebildet und in den letzten Jahren zu gewaltigem Umfang entwickelt. Das Barsortiment hält grosse Lager hauptsächlich gebundener Bücher und liefert diese zu den Originalpreisen der Verleger an die Sortimentere. An das Publikum liefert es nicht. Die Auslieferungskataloge der Barsortimente verzeichnen eine grosse Zahl gangbarer Bücher und erleichtern so auch den literarisch gar nicht gebildeten Buchhändlern ihre Arbeit ungemein. Dadurch, dass das Barsortiment gebundene Bücher vorrätig hält, entlastet es zwar das Lager des Sortimenters, reduziert aber leider auch dessen Reichhaltigkeit. Mit seinen für das Publikum bestimmten Fachkatalogen beteiligt sich das Barsortiment durch Vermittlung der Sortimentere auch am Vertrieb der Literatur.

Genossenschaftliche Barsortimente ausserhalb der Zentrale finden wir in den drei sog. Vereins Sortimenten: dem schlesischen in Breslau, dem mitteldeutschen in Frankfurt a./M.

<sup>1</sup> Vgl. von Hase, Buchgewerbe S. 26. Die Rundschreiben beziehen sich nicht bloss auf Anzeigen neu erscheinender Werke, sondern auch auf Geschäftsverkäufe, Firmenänderungen, sog. Kommissionswechsel d. h. Änderungen in der Vertretung auswärtiger Firmen am Kommissionsplatz u. s. s.

dem schweizerischen in Olten<sup>1</sup>.

Das Konditionsgeschäft<sup>2</sup> besteht darin, dass der Verleger dem Sortimenten Verlagswerke unter der Bedingung franko Kommissionsplatz liefert, dass dieser sie, soweit er sie nicht verkauft, zur Ostermesse des folgenden Jahres ebenfalls franko Kommissionsplatz zurückschickt (remittiert) oder mit dem Einverständnis des Verlegers und zu jederzeitiger Verfügung desselben auf Lager behält (disponiert)<sup>3</sup>, die übrigen aber zur Ostermesse bezahlt. Das Rechnungsjahr läuft vom 1. I. bis 31. XII., die Abrechnung findet aber erst zur Ostermesse des folgenden Jahres statt. Das Konditionsgut bleibt Eigentum des Verlegers, auch während es beim Sortimenten lagert oder von ihm vertrieben wird. (Verkehrsordnung § 11.)

Es liegt nun nahe, anzunehmen, dass das Zwischenglied Kommissionsbuchhandel und das Hin-und-Her des Konditionsvertriebs die Spesen des Buchhändlers sehr in die Höhe treiben.

Die Spesen der Vertretung am Kommissionsplatz belaufen sich nach den Angaben, die Bücher von verschiedenen Seiten erhalten hat, auf 2 bis 3%<sup>4</sup>, sind also bei durchschnittlich 17 $\frac{1}{2}$ % Gesamtspesen nicht hoch. Es ist zweifelhaft, ob hieran viel erspart würde, wenn etwa der ausserhalb Leipzigs ansässige Buchhandel auf genossenschaftlicher Grundlage ein Kommissionshaus in Leipzig errichten und betreiben würde.

Bedenkt man, dass in Ermangelung des Kommissionsgeschäftes der ganze Verkehr an Paketen — und ohne die Be-

<sup>1</sup> Ueber das „Ausländische Sortiment“ u. s. w. vgl. Anhang II.

<sup>2</sup> Früher war es üblich, dass der Verleger seine Neuigkeiten dem Sortimenten unverlangt zusandte. Doch nehmen die unverlangten Zusendungen mehr und mehr ab, worin Bücher ein „Aussterben des reinen Konditionsgeschäfts“ erblickt. Der Verleger sendet jetzt sog. Nova-Zirkulare dem Sortimenten zu, der aus ihnen seinen Bedarf wählt.

<sup>3</sup> Mit Rücksicht darauf, dass ein grosser Teil der Neuigkeiten des Buchhandels zu Beginn des Wintersemesters und zu Weihnachten auf den Markt gebracht wird, somit für den Vertrieb dieser Neuigkeiten bis zum Jahresschluss nur wenige Monate zur Verfügung stünden, wird es durch die Disponenden ermöglicht, den Vertrieb auch über das nächste Abrechnungsziel hinaus im Gang zu halten.

<sup>4</sup> Anhaltspunkte hiefür fehlen mir, da mein Verlag in Leipzig durch meine Angestellten ausgeliefert wird.

stellanstalt der ganze Skripturenverkehr — durch die Post, also in einzelnen frankierten Stücken<sup>1</sup>, vermittelt werden müsste, so wird es sich fragen, ob das Kommissionsgeschäft ein Faktor der Verkehrsverteuerung ist.

Das Gleiche wird vom Konditionsgeschäft zu sagen sein: beruht es doch „auf dem Prinzip des zwischen Verleger und Sortimentler geteilten Risikos beim Vertrieb literarischer Erscheinungen“<sup>2</sup>.

Das Konditionsgeschäft ist es, mit dem der deutsche Buchhandel der weitesten Verbreitung der literarischen Erzeugnisse — wie auch der Einführung neuer Zeitschriften<sup>3</sup> — insbesondere auf dem Gebiete der wissenschaftlichen Literatur, sowohl im Inland, als auch im Ausland dient. Gerade dadurch, dass der Sortimentler beim Konditionsgeschäft mit dem Kapital des Verlegers arbeitet und beim Konditionsvertrieb das Risiko des festen Kaufes nicht läuft, ist es ihm ermöglicht, die Ansichtssendungen ans Publikum so auszu dehnen, wie es im Interesse der Verleger und der Autoren gelegen ist. Und die Konsumenten haben davon den Vorteil, dass sie jedes Buch vor dem Kauf einsehen können. Mögen die Ansichtssendungen auch manchmal qualitativ zu wünschen übrig lassen<sup>4</sup>, quantitativ sogar zur Plage werden, so würde doch erst ihr Verschwinden ihren Wert erkennen lassen. Auch ist den Schattenseiten durch Anleitung des Sortimenters leicht abzuhelfen — das „Wöchentliche Verzeichnis der erschienenen und der vorbereiteten<sup>5</sup> Neuigkeiten des deutschen Buchhandels“ kann hier gute Dienste leisten. Die

<sup>1</sup> Bei der Expedition einer einzelnen Bestellung durch den einzelnen Verleger kommt sehr häufig kein volles Fünfkilopaket zu stande; Kreuzbandporto auf Bücher mit niederen Preisen erhöht die Spesen erheblich.

<sup>2</sup> Vgl. Weidling, a. a. O. S. 64.

<sup>3</sup> Ich habe dabei mit dem Sortimentsvertrieb durchweg gute Erfahrungen gemacht.

<sup>4</sup> Ueber dessen Erfolg im wissenschaftlichen Verlag vgl. oben S. 6.

<sup>5</sup> Dies dürfte meist dann der Fall sein, wenn die Ansichtssendungen nicht vom Geschäftsinhaber selbst bzw. nicht von einem ganz erfahrenen Gehilfen geleitet werden. Vgl. unten S. 22.

<sup>6</sup> Am Schluss jeder Rubrik sind auch diese verzeichnet.

Hauptsache bleibt doch, dass man die deutschen Bücher zur Ansicht erhalten kann. Wer wünschte nicht ein Gleiches bezüglich der ausländischen Literatur?

Hören wir das Urteil eines Ausländers über das Konditionsgeschäft. William Heinemann-London sprach sich auf dem IV. internationalen Verlegerkongress (Vorbericht S. 103 f.) u. a. dahin aus: „Es braucht nicht weiter ausgeführt zu werden, dass die Notwendigkeit, die Bücher bar zu kaufen, die Sortimentler vorsichtig macht; so gibt es denn auch in England nur eine geringe Anzahl von Buchhandlungen, in denen ein repräsentables Bücherlager zu finden ist. Faktisch gibt es keine Buchhandlung, die mit wissenschaftlicher Literatur assortiert wäre.“ . . . . „Werden Bücher in grossem Massstabe in Kommission versandt, so trägt faktisch der Verleger das ganze Risiko des Sortimentsgeschäfts, und dazu bedarf er eines weit grösseren Kapitals, namentlich wenn die Zahlungsfristen so beträchtlich lang sind wie in Deutschland, Oesterreich und der Schweiz. Das ist, wie ich annehme, eine Gewähr für grössere Sorgfalt in der Buchproduktion. Dadurch hat Deutschland seine unerreichte, so sehr beneidete, einzigartige wissenschaftliche Literatur bekommen; das im deutschen Verlagshandel investierte Kapital muss schon allein im Hinblick auf diese wissenschaftliche Literatur enorm sein im Vergleich zu dem in unserem Lande aufgewandten. Sie werden leicht begreifen, wie verführerisch unser Geschäftsverfahren ist, nach welchem unser Geld jeden Monat oder jedes Quartal uns wieder zuströmt, während kein Buch je wieder zurückkommt. Andererseits müssen wir zugeben, dass Ihr System die Möglichkeit geschaffen hat, dass Sortimentler auch an kleinen und entfernten Plätzen in einem von uns nicht geträumten Umfange existieren können.“

Wo immer deutsches geistiges Leben pulsiert, ist der fachmännisch und literarisch gebildete Sortimentler jener wichtige Faktor in der Buchwarenvermittlung, als den wir ihn von den meisten Universitätsstädten her kennen. Er stellt seinen Kunden ein bibliographisches Auskunftsbureau zur Ver-



fügung, bisweilen auch Kataloge, die er selbst für seinen speziellen Kundenkreis bearbeitet. Der Sortimentler steht in persönlichem, vielerorts auch in geselligem Verkehr mit den Konsumenten, empfängt da neue Eindrücke, Anregungen, die er geschäftlich zu verwerten sucht, er lebt sich, wenn er die richtige Anleitung aus dem Kundenkreise bekommt, in den literarischen Geschmack, in die Wünsche seiner Kundschaft ein. Das alles hängt an der Person des Sortimenters.

„Eine Porzellanvase, eine Bronzestatuetten, ja auch einen gemusterten Damenkleiderstoff oder eine Tapete“<sup>1</sup> kaufen Sie bald da, bald dort — wo Sie gerade das finden, was Ihnen am meisten zusagt; Sie nehmen auch da und dort einmal ein Buch mit, aber den konstanten Bücherbedarf decken Sie bei dem M a n n e, der Ihnen am besten gefällt. — „Das ist der billige Mann“, höre ich sagen, „den es in Leipzig und Berlin gibt“. Dann müssten wir in der Provinz auf Sortimentsbuchhandlungen verzichten und denken Sie sich einmal Tübingen ohne Buchhandlungen!

Dass der Sortimentler mit keinem zu hohen Gewinn arbeitet, haben wir oben (S. 7) gesehen. Aber selbst wenn er etwas mehr verdiente, als der sonstige Detailhändler, so darf nicht vergessen werden, dass von ihm *qua* Ansichtssendungen, Beratungen u. s. w. auch mehr verlangt und geboten wird, als von jenem. Damit wäre m. E. auch Büchers Ansicht von der Rückständigkeit des Buchhandels im Vergleich mit dem dermaligen Aufkommen des Rabatts im Detailhandel zu bestreiten. Auch kann man den anderen Detailhändlern bei der Rolle, die für sie die Konjunktur spielt, ihre Gewinne nicht so genau nachrechnen, wie dem Detailbuchhändler.

Da ein gewichtiger Teil der Verleger in einem weitverzweigten, gut organisierten Sortimentsbuchhandel einen produktiven Faktor für den Vertrieb der Erzeugnisse des Verlagsbuchhandels erblickt, so begreift es sich, dass in den Kämpfen, welche um die Existenzfähigkeit der Sortimentsbetriebe geführt

<sup>1</sup> Vergl. Bücher, S. 5<sup>2</sup>.

wurden, zwar nicht die geschlossene Gesamtheit, wohl aber die Mehrzahl der Verleger auf Seiten der Gegner der sog. Schleuderei<sup>1</sup> stand. Schon ein Jahr, nachdem von den Sortimentern der Schutz des Ladenpreises als Parole ausgegeben war, haben über 400 Verleger unter der Führung der Firma B. G. Teubner mit der sog. Verleger-Erklärung vom 15. November 1879 jedes öffentliche Angebot von Rabatt auf ihre Verlagswerke unterbunden. Etwaigen Renitenten wollten die in der Erklärung verbündeten Verleger ihren Verlag nicht mehr liefern. Durch das Verbot öffentlichen Angebots von Rabatt wird ohne weiteres der Verkauf mit Rabatt erschwert.

In folgerichtiger Entwicklung dieser ersten Anfänge zum Schutz des Ladenpreises wurden die Satzungen des Börsenvereins einer Revision unterzogen und gelangten schliesslich in einer ausserordentlichen Hauptversammlung zu Frankfurt a. M. am 25. September 1887 zur Annahme: die Bekämpfung des Kundenrabattes wurde ausgesprochener Zweck des Vereins. Was in jahrelangem Ringen erreicht worden ist, das wird so leicht nicht preisgegeben, noch wird es kurzer Hand mit Gewalt beseitigt werden können.

In der Ausführung der neuen Satzungen stiess der Vorstand des Börsenvereins auf Widerstand, speziell die Firma Mayer & Müller in Berlin war es, die mehrere Prozesse gegen Mitglieder des Börsenvereins-Vorstandes anstrebte, teils mit, teils ohne Erfolg. Ich kann dabei nicht länger verweilen, nur so viel sei hier gesagt: wenn Professor E. Reyer in der Wiener Tageszeitung „Die Zeit“ (1903 Nr. 357) schreibt: „Der Rechthaber gewinnt zwar den Prozess, in der Praxis muss er sich aber schliesslich fügen. Gegen stramme Kartelle dieser Art kommen Gesetz und Richter nicht auf“, so wird er das schwer-

<sup>1</sup> Schleuderer ist „nach buchhändlerischem Sprachgebrauch ein Sortimenter, der gegen die für den Verkehr des Sortimenters mit dem Publikum festgesetzten, von der Majorität des deutschen Buchhandels anerkannten Grundsätze verstösst. Hiernach wird durch die Bezeichnung „Schleuderei, Schleuderer“ im buchhändlerischen Sinne weder die Ehre noch die Kreditfähigkeit eines Sortimenters irgendwie in Zweifel gezogen.“ Börsenblatt 1886, S. 2197. Ich zitiere nach den Preuss. Jahrb. Bd. 60, S. 519.

lich beweisen können. Richtig ist, dass einzelne Massnahmen des Börsenvereinsvorstandes in den Entscheidungen der Gerichte beanstandet, dann aber auch von ihm sofort entsprechend korrigiert wurden.

Für die Verkäufe der Sortimenten blieb nach den neuen Satzungen eine ziemlich bunte Musterkarte von Rabattsätzen bestehen, da sie den Kreis- und Ortsvereinen (vgl. Anhang III) die Normierung des Rabatts für ihr Gebiet anheimstellen, und das Ueble war, dass Rabatt häufig bloss auf Verlangen gewährt wurde. Das führte zu unhaltbaren Zuständen, denen nur die gänzliche Abschaffung des Rabattes abhelfen kann. Mit dem 1. Jan. 1903 trat an Stelle des Kundenrabatts bei Barzahlungen von M. 10.— ab oder bei längstens halbjähriger Begleichung ein Skonto<sup>1</sup> von 2%, für Leipzig und Berlin gelten im Stadtbezirk 5%, eine Ausnahme, die m. E. auch noch fallen muss. Für Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken sind 5% zugelassen<sup>2</sup>.

Damit fanden die Kämpfe im Innern des Buchhandels zunächst ihren Abschluss. Aber die Bewegung zur Erhöhung des Buchhändler rabatts — ist nicht sie die Schraube ohne Ende? Sie könnte es sein, wenn die Verleger machtlos wären.

Der Zusammenschluss der Verleger und Sortimenten zum Schutz des Ladenpreises im Börsenverein hat dazu geführt, dass unsere Organisation wirtschaftlich zu den Kartellen gerechnet wird. „Buchhändlerkartell“, „Buchhändler ring“, so schallt es heute aus allen Ecken und Enden. „Soweit es sich um die Beschränkung der gegenseitigen Konkurrenz des Zwischenhändlers handelt“, will Dr. Gustav Fischer jun. (Organisation d. d. Buchh. S. 196) die Bezeichnung „Kartell“ gelten lassen, während Dr. L. Pohle in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 61 (S. 497 Note 1) zugibt, dass man, „genau genommen, von einem deutschen Buchhändlerkartell nicht sprechen könne und dass er diesen Ausdruck nur

<sup>1</sup> Auf Zeitschriften, Schulbücher und Lehrmittel darf im Einzelverkauf kein Skonto gegeben werden.

<sup>2</sup> Genehmigte Ausnahmebestimmungen siehe bei Bücher, S. 130.

der Kürze wegen beibehalte, weil er von Schmoller in seinem Vorwort zu Bd. 60 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik einmal in die Oeffentlichkeit eingeführt sei“. Bücher führt als Charakteristikum des „Rings“ u. a. an, dass man deutsche Bücher im Ausland billiger kaufe, vom Ausland billiger importiere — gewiss ein grosser, indes vom sog. Kartell keineswegs beabsichtigter Uebelstand, dem vielleicht durch die Verleger-Vereine oder durch den Internationalen Verleger-Kongress abzuhelfen wäre. Auch die über die Reihen der Börsenvereinsmitglieder hinausgehende Bekämpfung der Preisunterbietung hat unsere Organisation mit dem Kartell gemein, aber nur im Detailhandel. Die Streitfrage, ob der Börsenverein ein Kartell ist, wird vielleicht demnächst bei den vom Staatssekretär des Innern in Aussicht genommenen kontradiktorischen Verhandlungen über die Tätigkeit des Börsenvereins der deutschen Buchhändler entschieden. Soviel aber steht fest: ein Unternehmerverband, der die Erhöhung und Sicherung des Unternehmensgewinns auf Seiten der Produzenten bezweckt, der grenzenlose Kapitalvereinigung und Unterdrückung der Konkurrenz der Produzenten anstrebt, ist der Börsenverein nicht<sup>1</sup>.

Der Schutz des Ladenpreises war, soweit er bis jetzt durchgeführt ist, nicht zu erreichen ohne Opfer des Einzelnen für die Gesamtheit, auch nicht mit der absoluten Garantie dafür, dass keine Uebertretungen vorkommen, doch ist immerhin den schlimmsten Missständen abgeholfen. Mögen übergrosse Härten und sonstige Nachteile, die Bücher ja genügend hervorgehoben hat, und die nicht bloss von den Konsumenten, sondern auch von Autoren und Verlegern<sup>2</sup> empfunden werden, vorhanden sein — im grossen und ganzen hat

<sup>1</sup> Vgl. unten S. 26 f. Anderer Meinung: Deutsche Buchhandelsblätter IV. Jahrg. 2. Heft, S. 65—68.

<sup>2</sup> Die Lieferung des eigenen Werkes an den Autor hat, „soweit dieser es verlangt“, zum billigsten Buchhändlerpreis zu erfolgen. Der Verleger ist dabei an den § 26 des Verlagsgesetzes gebunden. Es ist aber m. E. nicht gerechtfertigt, dass er befreundeten Autoren, die er oft genug um Rat fragt, das Ersuchen um Ueberlassung seiner Verlagswerke zum Vorzugspreise von Fall zu Fall abschlagen soll.

der Buchhandel, wie ich glaube, in Ansehung der Dezentralisation geistigen Lebens in Deutschland gut daran getan, eine „Sanierung der Erwerbskonkurrenz“ im Sortiment durch den Schutz des Ladenpreises und damit des Provinzialbuchhandels herbeizuführen. Für die Betätigung von Intelligenz und Kulanz des einzelnen Sortimenters, wichtigere und edlere Momente des Wettbewerbs als die Preisunterbietung, bleibt auch ohne Konkurrenz in Qualität und Preisen ein hinreichend grosses Feld frei. Sache des Sortimenters wird es nun sein, seine Aufgabe, die ihm der Schutz des Ladenpreises erleichtern soll, um so gewissenhafter zu erfüllen<sup>1</sup>.

Aus der Denkschrift der Verlegerkammer (S. 72 ff.) wissen Sie, dass auch in den Ländern<sup>2</sup>, die unsere Organisation nicht haben, von den Verlegern ein produktiver Sortimentsbuchhandel angestrebt wird, und dass der IV. Internationale Verleger-Kongress im Jahre 1901 zu Leipzig mit allen gegen 3 Stimmen eine Resolution (vgl. Anhang IV) zum Schutz des Ladenpreises gefasst hat. Speziell in Frankreich treibt z. Z. „*la crise du livre*“ ihren Spuk. Die Beschwerden der Verleger über die mangelhafte Ausbildung des französischen Buchhändlers, insbesondere des Sortimenters, werden immer lauter. Dort wird das nachahmenswerte Muster des deutschen Buchhandels angerufen. Das Gleiche berichtet von England die Denkschrift der Verlegerkammer (S. 74).

Der neueste Bericht des „Permanentens Bureau des Internationalen Verlegerkongresses“ in Bern (Börsenblatt 1903 Nr. 288) stellt fest: „Ueber die Frage der Aufrechterhaltung des Ladenpreises bekamen wir Antworten von beinahe sämtlichen Vereinen. Es geht aus diesen Zuschriften hervor, dass man sich gegenwärtig überall mit der Aufrechterhaltung des Ladenpreises, oder mit dem Ringen nach diesem Ziele beschäftigt. Die Ankündigung von Rabatt scheint auch in den wenigen Ländern, wo sie noch besteht, zu verschwinden. Das

<sup>1</sup> Vgl. Deutsche Buchhandelsblätter IV. Jahrg. 2. Heft, S. 55.

<sup>2</sup> Hauptsächlich in England und Frankreich.

<sup>3</sup> Vgl. hiezu ebenda S. 115, 117.

Beispiel derjenigen Vereine, die ihren Buchhandel auf rationalen Grundsätzen aufgebaut haben, hat eine glückliche Wirkung ausgeübt, und man darf hoffen, dass die Verhältnisse bis zum Mailänder Kongress sich noch besser gestalten werden.“

Das Gesagte fasse ich dahin zusammen: Ohne Schutz des Ladenpreises kein fruchtbares Konditionsgeschäft — ohne Konditionsgeschäft kein rationeller und weitreichender Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur, so im Inland wie im Ausland; somit Erhaltung des Konditionsgeschäfts im Interesse des Buchinhalt- und des Buchwarenproduzenten, d. h. des Autors und des Verlegers, und des — Konsumenten.

Das Konditionsgeschäft bedingt nun aber, so sagt man, den Druck zu hoher Auflagen und verteuert dadurch die Preise. Für Kompendien trifft das schwerlich, jedenfalls nur mit Ausnahmen zu, und bei Monographien, die in der Regel nicht honoriert werden können, liegt darin keine beträchtliche Preisvertéuerung, da hierbei ein Plus nur an Druck-, Papier- und Buchbinderkosten in Betracht kommt. Auch darf man nicht übersehen, dass die Auflagen vieler Werke bloss für eine, immer noch absehbare Zeit zu hoch sind, dass sie sich im Laufe der Jahre und Jahrzehnte in vielen Fällen doch noch ausverkaufen. Denn nicht nur nach Art und Umfang, sondern auch nach dem Tempo seines Konsums ist, wenigstens bei unserem deutschen Betrieb, das Buch von anderen Waren verschieden. Der deutsche Verleger gibt nicht, wie der englische, die ganzen Vorräte eines Werkes sofort nach Erscheinen an einen Zwischenhändler ab, sondern bewahrt sie auf zum sukzessiven Verkauf. Das ist geschäftlich weniger rationell, aber für die Konsumenten wertvoll. Z. B. Savignys Geschichte des römischen Rechts 2. Ausg. ist in den Jahren 1834 bis 1851 erschienen und wurde bis zum Jahre 1893 in neuen Exem-

plaren vom Verleger geliefert<sup>1</sup>.

Bestimmt wird der Preis des Buches einerseits durch die auf eine Auflage entfallenden Produktionskosten, andererseits durch die Absatzchancen.

Die Produktions- oder Herstellungskosten umfassen die Ausgaben für Autorhonorar, Illustration, Papier, Satz und Druck, Buchbinderarbeit; auf sie entfallen ferner die Vertriebskosten.

Man hält uns das Ausland als Muster für billige Preise vor. Wo absolute Vergleiche möglich sind, bei Uebersetzungen, hält der Hinweis meist nicht stand. Aus der Denkschrift der Verlegerkammer (S. 126 ff.) ist Ihnen dies schon bekannt. Ich habe den dort angeführten Beispielen in Tabelle Nr. 4 solche aus meinem Verlage hinzugefügt.

Nun ist in Betracht zu ziehen, dass ein in französischer Sprache geschriebenes Buch an sich einen sehr grossen Absatzkreis hat, dass ein englisches in den Kolonien und in Amerika ohne weiteres Absatz findet. Trotzdem ist es, wenigstens für die englischen Werke wissenschaftlicher Richtung, bestritten<sup>2</sup>, dass die Preise niedriger sind. Dies würde seine Erklärung wohl darin finden, dass der englische Verlag — in Ermangelung des Konditionsgeschäftes — höhere Vertriebskosten hat, als wir, oft  $\frac{1}{3}$ ,  $\frac{1}{2}$  und mehr der Herstellungskosten. In meinem Geschäft machen die Gesamtskosten<sup>1</sup> der Herstellungskosten, die Vertriebskosten nicht ganz  $\frac{1}{2}$  der Gesamtskosten aus.

Für die Grundrisse der Nationalökonomie, deren Preise Bücher vergleicht, ergeben sich bei uns höhere Preise. Bedenkt man aber, dass das Absatzgebiet für deutsche Bücher schon an sich kleiner ist, als für englische und französische, und dass es durch die Konkurrenz von 4 deutschen Grundrissen für den einzelnen Grundriss noch mehr reduziert wird, so dürfte das Bei-

<sup>1</sup> Eine Neubearbeitung war von mir im Jahre 1878 geplant, doch war kein Bearbeiter zu finden. Dieses Beispiel lässt also den Wert unseres Aufbewahrungssystems recht deutlich erkennen.

<sup>2</sup> Pohle in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik Bd. 61, S. 528

spiel so gravierend nicht sein. Wenn Frankreich und England je einen<sup>1</sup> solchen Grundriss haben, der sich zum Vergleich mit unserer Vierzahl eignet, wir aber vier, dann ist das Rechenexempel einfach: wo 4000 Exemplare von 1 Grundriss abgehen, gehen je 1000 von 4 Grundrissen ab, wenn alle vier gleich gut gehen. Auch ist aus der Denkschrift der Verlegerkammer<sup>2</sup> zu ersehen, dass die Honorarverhältnisse bei den ausländischen Grundrissen anders liegen, als bei den deutschen.

Das Autorenhonorar wird bei uns in der Regel beim Erscheinen des Buches ausbezahlt; in England dürfte dies, wie in Frankreich<sup>3</sup> nur bei leicht verkäuflichen Werken der Fall sein. Dass das sofort bezahlte Honorar die Herstellungskosten *a priori* erhöht und das Risiko des deutschen Verlegers erheblich vermehrt, ist ohne weiteres klar.

Abgesehen von der Art der Honorarzählung fehlt es bei uns an solchen preisverteuernden Momenten nicht, die mit der Organisation des Buchhandels durchaus nichts zu tun haben. Da kommt vor allem der alte Zopf in Betracht, dass die Druckereien mit Fraktur- und Antiquaschriften, also mit dem doppelten Kapitalaufwand für Typen arbeiten müssen. Die Satzkosten sind fortwährend im Steigen, von 5 zu 5 Jahren wird der Tarif der Setzer und Drucker erhöht; auch die Buchbinderpreise sind im Steigen. Desgleichen sind die Ansprüche, die, sei es vom hygienischen und pädagogischen<sup>4</sup>, sei es vom Standpunkt des modernen Geschmacks aus an die Ausstattung der Bücher gestellt werden, in den letzten Jahrzehnten ganz

---

<sup>1</sup> Ich nehme an, dass es sich so verhält, sonst hätte Bücher wohl mehrere englische und französische Grundrisse genannt.

<sup>2</sup> S. 95. „Während für das deutsche Buch (Conrad, ebenso Philipovich) ein festes Honorar bei Erscheinen der Auflage zu zahlen ist, wird das Honorar für das französische Lehrbuch (Gide) nach einem Prozentsatz vom Ladenpreis des verkauften Exemplars berechnet, und für das englische Buch (Marshall) kein festes Honorar bezahlt, sondern der Verfasser am Gewinn beteiligt.“ Das Risiko des Auslandverlegers ist also bei den zum Vergleich gewählten Grundrissen wesentlich kleiner.

<sup>3</sup> Vgl. Denkschrift der Verlegerkammer S. 96, Note 1.

<sup>4</sup> Vgl. Cohn und Rübencamp. Wie sollen Bücher und Zeitungen gedruckt werden? 1903.



erheblich gestiegen. Ferner schwellen die Kosten für Autoren-Korrekturen immer mehr an<sup>1</sup>. 1902 betragen sie in meinem Mohr'schen Verlag M. 2990.31, im Laupp'schen M. 1586.50. Seitdem ich die Einrichtung getroffen habe — es war vor Erscheinen der Denkschrift des Schutzvereins —, dass alle Autoren-Korrekturen, die (in Korrektur und Revision zusammen) mit geringerem Zeitaufwand als 4 Stunden pro Bogen ausführbar sind, von meinen Firmen getragen werden, trifft die Autoren nicht mehr viel: 1902 im Mohr'schen Verlage M. 138.—, im Laupp'schen M. 80.10.

Eine Spezialität der deutschen Verleger ist die Verlagsübernahme von Monographien. Um schwere Monographien verlegen zu können, muss der Verleger, so sagt man, Gangbares und Ungangbares ineinander rechnen. Das heisst selbstverständlich nicht, dass die Monographien die Herstellungskosten der gangbaren Werke in die Höhe treiben, sondern dass sie die Gewinne des Verlegers an gangbaren Werken reduzieren und ihn so — um seine Verluste auszugleichen — leicht veranlassen könnten, die Preise der letzteren höher anzusetzen. Das wäre möglich, wenn wir einen Unternehmerverband hätten, der je nach dem Format u. s. w. der Bücher eine Norm für den Ladenpreis pro Druckbogen seinen Mitgliedern vorschriebe. Wo aber die Konkurrenz so frei schaltet und waltet, wie im deutschen Verlagsbuchhandel, da können die Verkaufspreise vom Verleger nicht beliebig in die Höhe geschraubt werden,

<sup>1</sup> Hier wird auch daran zu erinnern sein, wie mancher Verlust dem Verleger dadurch bereitet wird, dass Verträge über Werke, die der Verleger angeregt hat, gar nicht erfüllt, oft erst nach langen Jahren gekündigt werden, wie viel öfter noch, dass Lieferungstermine überschritten werden. Ja es kommt sogar vor, dass schon im Satz befindliche Bücher nicht vollendet werden, ganz zu schweigen von der *crux* des Verlegers, die Werke ihm bereiten, so auf mehrere Bände angelegt sind, aber beim ersten Band oder auch bei der ersten Abteilung des ersten Bandes stecken bleiben. Alle diese Intermezzi treiben natürlich die Preise der erscheinenden Bücher nicht in die Höhe, sie beeinflussen aber den Unternehmengewinn des Verlegers, indem sie entweder den Absatz der bereits erschienenen Teile des Werkes schmälern, oder den Verleger abhalten, andere tatkräftigere Autoren für die von ihm angeregte Arbeit zu gewinnen oder ein Werk ganz gleicher Art in Verlag zu nehmen.

da „haben die Monopolpreise grosse Aehnlichkeit mit den Konkurrenzpreisen“<sup>1</sup>. Also gerade da, wo die Höhe der Verkaufspreise der Bücher bestimmt wird, an der Quelle der Bücherpreise — kein Kartell!

Item — der Verlag der Monographien wird bei uns zu einem grossen Teil von den Verlegern getragen à Konto ihres Unternehmergewinns, der Verleger muss also in der Produktion den richtigen Mittelweg zu finden wissen zwischen gangbaren und ungangbaren Werken.

Liegt denn aber im deutschen Buchhandel nicht eine Ueberproduktion sowohl an Kompendien, wie an Monographien vor? Erinnern wir uns an die 4 Grundrisse der Nationalökonomie. Im Verlag der Kompendien sind die wissenschaftlichen Verleger unersättlich — ich nehme mich dabei nicht aus, das wäre Mangel an Selbsterkenntnis —, aber bei den 4 Grundrissen der Nationalökonomie bin ich wenigstens unschuldig; ich war mit dem Philippovich'schen zuerst auf dem Plan, als das Bedürfnis nach einem solchen Grundriss nicht in Abrede zu stellen war. Leider ist das Werk noch nicht vollständig und hat daher die Nachfrage nach einem abgeschlossenen Werk nicht befriedigt.

Was das Anwachsen der Produktion hinsichtlich der wissenschaftlichen Monographien anbelangt, so kommt in Betracht, dass heutzutage auf allen Gebieten des Wissens und der Forschung weit mehr gearbeitet wird, als früher. In den verschiedensten Wissenschaften finden wir eine, früher nicht gekannte Spezialisierung. Sodann darf nicht übersehen werden, dass während der letzten Jahre eine Veränderung sich vollzogen hat, an der die Verleger unschuldig sind. Dissertationen sehen wir jetzt sehr häufig in Buchform erscheinen, also den ganzen Vertrieb eines Buches durchmachen, wenn auch oft in Form von Heften einer „Sammlung von Arbeiten“, die aus Seminarübungen hervorgegangen sind. Recht

<sup>1</sup> Vgl. Neumann a. a. O. S. 277; m. E. unrichtig Deutsche Buchhandelsblätter IV. Jahrg. S. 66.

produktiv sind hierin die einzelnen „Schulen“ der Nationalökonomien. Wir finden diese Publikationsform auf den „badischen Hochschulen“, in München und Würzburg, in Halle und Jena. in Berlin, in Wien, und Leipzig stellt seinen Beitrag mit zwei derartigen Sammlungen. Auf anderen Wissensgebieten finden wir die gleiche Erscheinung. Dass dadurch die Zahl der registrierten Bücher in die Höhe getrieben wird, ist klar.

Andererseits steht aber fest, dass die Produktion durch den Verlagsbuchhandel erheblich eingeschränkt wird: es wird lange nicht alles gedruckt, was geschrieben und zum Verlag angeboten wird. Ich kann Ihnen sagen, dass in meinem Geschäft annähernd auf jeden Arbeitstag eine Ablehnung eines Verlagsanerbietens kommt. Das kostet aber, wie so viele andere Arbeit, die sich in den vier Wänden des verlegerischen Bureaus abwickelt und von welcher der Öffentlichkeit nicht bekannt wird, jedesmal Zeit und gibt zu denken. Wenn Bücher schon der Lässigkeit von Verlegern es zutraut, dass sie da und dort ein Gelehrten dasein geknickt habe, was läßt der Verleger dann erst mit der totalen Ablehnung auf sein Gewissen!

Bücher hat in der 2. Auflage der Denkschrift der Ueberproduktion ein besonderes Kapitel gewidmet. Auch die Buchhändler machen von dem Wort gern Gebrauch, ob gerade im strengen Sinne der Theorie sei dahingestellt. Die Meinungen der Nationalökonomien scheinen auseinanderzugehen. In den Volkswirtschaftlichen Blättern (1903 Nr. 9) schreibt Dr. Borgius gegen Bücher (1. Aufl. S. 151, 2. Aufl. S. 159): „Wenn auf irgendwelchem Gebiete, dann ist es auf dem des Buchhandels unrichtig, von „Ueberproduktion“ zu reden, wo in Wirklichkeit nur „Unterkonsumtion“ vorliegt.“ Nach Bücher (S. 260<sup>2</sup>) besteht eine allgemeine Ueberproduktion nicht. Ob Ueberproduktion oder Unterkonsumtion vorliegt, wird im Effekt wohl so ziemlich auf das Gleiche hinauslaufen.

Damit kommen wir zu den Absatzchancen. Da spielt auch wieder so ein verflixtes Charakteristikum der Buchware eine Rolle! Wer ein Buch lesen will, braucht es noch lange nicht

zu kaufen. Man hat Bibliotheken aller Art, auch gute Freunde, bei denen man diese Ware leihen kann. Man hat aber auch Antiquare, bei denen man eventuell eine ältere Auflage, ein älteres Exemplar eines nur in einer Auflage erschienenen Buches zu billigem Preise kaufen kann. Das Buch als Ware hört eben dadurch, dass es „in einer öffentlichen oder Privatbibliothek seine Unterkunft gefunden hat“, nicht auf, Ware zu sein. Die öffentliche Bibliothek verkauft Dubletten und treibt damit bisweilen einen schwunghaften Handel. Privatbibliotheken von Gelehrten kommen zum Verkauf und treten so wenigstens teilweise *via* Antiquariat den Weg in den Handel von neuem an. Das antiquarische Exemplar eines in mehreren Auflagen erschienenen Buches wird in vielen Fällen Konkurrent der neuen Auflage. Keine andere Ware kennt diese Art von Konkurrenz, nicht einmal das Notenheft. Ansichtssendungen und Kundenrabatt, billige Preise für neue Bücher und Preiskonkurrenz der antiquarischen Exemplare, von alledem will jeder deutsche Bücherkonsument das Seinige haben.

Es kommt hinzu — und hier dient uns die auf der Grenze zwischen wissenschaftlicher und schöner Literatur stehende populärwissenschaftliche Büchergruppe, die Essays, Biographien, Memoiren u. s. w., aber auch wissenschaftliche Werke von allgemeinem Interesse, als Prüfstein für den Absatz — es kommt hinzu, sage ich, dass das Buch bei uns vielfach als Luxusware angesehen und als solche sehr stiefmütterlich behandelt wird, vollends da, wo das belletristische Gebiet überschritten wird; aller möglicher anderer Luxus geht einem gewählten Bibliothekszimmer vor. Es wäre in der Tat sehr interessant, eine Enquête darüber zu veranstalten, wie sich das Bücherbudget des Reichen verhält zu seinem Haushaltbudget im Ganzen, zu seinem Luxusbudget im Speziellen.

Die Vielheit der Büchersorten, die Bücher selbst betont, schränkt den Absatz des einzelnen Buches ein. Die Konfessionsunterschiede machen sich für den Absatz der Bücher in Deutschland nicht bloss in der Theologie und Geschichtswis-

senschaft, sondern auch in der Naturwissenschaft geltend. Die Spaltung nach Schulen auf wissenschaftlichem Gebiet zieht den Absatzkreis der einzelnen Produkte zusammen. Zunahme des Studiums kommt in der Hauptsache nur dem Absatz der Kompendien zugut.

Alles in allem: für die Produktion von und den Handel mit wissenschaftlichen Werken kommt die Theorie nicht in Betracht, auf die Bücher (S. 12<sup>2</sup>) sich beruft: „Das ist eben das grosse Gesetz, das die ganze moderne Massenproduktion durchzieht: Steigerung der Produktion, um die Produktionskosten erniedrigen zu können; Erniedrigung der Produktionskosten, um die Preise erniedrigen zu können; Erniedrigung der Preise, um den Absatz zu steigern! . . . Darin liegt die gewaltige stimulierende Macht der modernen Produktionsweise, dass sie Waren, die früher nur wenigen erreichbar waren, in die Armweite immer breiterer Klassen der Menschheit rückt und diesen damit die Möglichkeit eröffnet, teilzunehmen an den Errungenschaften der Kultur.“

Das wissenschaftliche Buch ist — mit wenigen Ausnahmen — kein „Massenprodukt“, die „Armweite breiterer Klassen der Menschheit“ bleibt ihm verschlossen. Enges Absatzgebiet verteuert aber den Preis, und mit Gewalt lässt es sich nicht erweitern, auch nicht mit der Gewalt des Schutzvereins. Die Regel: „grosser Umsatz, kleiner Nutzen“ versagt hier. Die Mächte, die unsere Bücherpreise beeinflussen, sie liegen ausserhalb des Bereiches des Buchhandels. Der Schutz des Ladenpreises und die heutige Organisation des Buchhandels haben im Vergleich mit jenen eine verschwindende Bedeutung. Eine Aenderung der Organisation könnte eine Verbilligung der Bücherpreise, die von Belang wäre, nicht herbeiführen. Borgius bemerkt dazu in den Volkswirtschaftl. Blättern (1903 Nr. 9): Eine Besserung des Absatzes „kann meines Erachtens weder durch geringe Preisermässigung, noch durch Aenderungen der Buchhandelsorganisation, sondern nur durch grundlegende Aenderungen der Organisation des Bücherkonsums eintreten.“

Die heutige Organisation des Buchhandels hat es denn auch nicht verhindert, dass nicht bloss auf dem Gebiet der schönen Literatur, sondern auch auf dem der gangbaren wissenschaftlichen Literatur die Preise nur wenig gestiegen sind, ja sogar eine sinkende Tendenz zeigen. Der Cotta'schen Buchhandlung verdanke ich die vergleichende Zusammenstellung der Bücherpreise, die Sie in der Tabelle Nr. 5 finden. Ich halte es auch gar nicht für ausgeschlossen, dass die Denkschrift ein weiteres Sinken der Preise herbeiführen wird: die Verleger werden noch mehr, als es schon in den letzten Jahren geschah<sup>1</sup>, auf billige Preise ihr Augenmerk richten. Das hat einen grossen Nachteil: diese Tendenz muss zur Ausschaltung des Druckergewinnes führen. Eigene Druckereien der Verleger zwingen aber, selbst wenn sie daneben „auf Kundschaft“ arbeiten, gar leicht zum Verlegen behufs Beschäftigung des Druckereipersonals und fördern so die Ueberproduktion, auch in den für wissenschaftlichen Werkdruck eingerichteten Betrieben.

Inwieweit der billige Preis beim Absatz der Bücher eine Rolle spielt, ist nicht mit Sicherheit festzustellen, soviel aber steht fest, dass er nicht allein den Ausschlag gibt. Nach meiner Erfahrung ist es das Bedürfnis, das nach dem Vorhandensein eines Buches vorliegt, einerseits, das Ereignis, zu dem das Erscheinen eines Buches wird und die Sensation, die ein Buch hervorruft, andererseits, was den Erfolg eines Buches ausmacht.

Harnacks Wesen des Christentums war und ist ein Bedürfnis; wie sehr es im Zug der Zeit lag, beweist sein eigener<sup>2</sup> und der relativ kleine Erfolg der Schriften seiner Gegner<sup>3</sup>. Ein Ereignis war das Erscheinen von Bismarcks Gedanken und Erinnerungen — in einem Atemzug daneben kann man fast nichts nennen — aber Delitzschs Schriften, weil ihr Inhalt vor dem Kaiser vorgetragen war, gehören

---

<sup>1</sup> Einige Beispiele sind in Tabelle Nr. 6 aufgeführt.

<sup>2</sup> 50 000 Exemplare sind z. Z. verkauft.

<sup>3</sup> Selbst Cremers Schrift brachte es bislang nur bis zur 3. Auflage.

hierher. Sensation hat Strauss' letztes Werk „Der alte und der neue Glaube“, haben Haeckels Welträtsel gemacht.

Dass viele der Ereignis-, Sensations- und vollends der Bedürfnisbücher auch bei höheren Preisen den gleichen Erfolg erzielt haben würden, ist m. E. ausser Zweifel — womit nicht gesagt sein soll, dass ein höherer Preis hätte angesetzt werden sollen; sicherlich spielt aber für ihren Absatz die durch einen Kundenrabatt von 5% bis 10% erreichbare Preisverminderung keine Rolle.

Und umgekehrt: billige Bücher, für die nicht das Bedürfnis vorhanden ist, das die Produzenten vorausgesetzt hatten, können mit ihrem Preise den Erfolg nicht erzielen, den jene erwartet hatten, der billige Preis vermag den Erfolg nicht zu machen. Preisermässigungen, mit denen es die Verleger schon oft versucht haben, z. B. auch ich auf dem Gebiet der Essay-Literatur, haben nicht den Beweis erbracht, dass der billigere Preis den Absatz wesentlich hebt, die Ware in weitere Kreise hineinträgt.

Aber selbst angenommen, unsere Bücher seien teuer, unsere Preise seien irgendwie beeinflusst durch unsere Verlagsübernahme der Monographien, dann aber auch durch die Grenzen des Absatzgebietes, so bliebe es immer noch eine offene Frage: Was ist in Zeiten, da die deutschen Akademien die Mittel zur Entlastung des Verlags nicht oder noch nicht haben, für die Wissenschaft wertvoller — das Eintreten des Verlagsbuchhandels für die Produktion schwerer monographischer Werke oder die Befreiung seines Unternehmergewinns von der Belastung durch das Defizit der Monographien und damit Herbeiführung e t w a s billigerer Preise gangbarer Bücher?

Wer nennt mir die Akademien, die dem deutschen Verlagsbuchhandel den Druck der Monographien, die er bisher verlegt hat, abnehmen?! Das Verdienst sollte man doch dem deutschen Verlagsbuchhandel ganz ungeschmälert lassen, dass er hier mit Opfern an Zeit, Arbeit und Geld eine Kulturaufgabe erfüllt, um die es ohne ihn ziemlich übel bestellt wäre.

Solange er diese zu erfüllen hat, wird der deutsche Verlagsbuchhandel wissenschaftlicher Richtung nicht ausschliesslich nach rationell geschäftlichen Gesichtspunkten betrieben werden können.

Ein Verlagsbuchhandel, der in der Erfüllung dieser Aufgabe, auch nach dem Urtheil des Auslands, auf der Höhe steht, wird in seiner Gesamtheit durch einen Verlagsvertrag<sup>1</sup> nicht getroffen werden, der in der Denkschrift (S. 165 f.<sup>2</sup>) zum mindesten scharf in den Vordergrund gestellt ist. Gerade mit diesem Vertragsbeispiel hat sie aber, ob mit oder ohne Absicht, zweifellos Stimmung gegen den Verlagsbuchhandel überhaupt gemacht, trotzdem ihr Verfasser selbst (S. 170<sup>2</sup>) vor einer übertriebenen Verallgemeinerung einzelner Fälle warnt. Nach § 47 des Verlagsgesetzes sind ja Werkverträge an sich zulässig, im wissenschaftlichen Verlag werden sie aber nur selten vorkommen. Jener Vertrag ist denn auch schon in der Denkschrift der Verlegerkammer (S. 80, 119) als Ausnahme gekennzeichnet und kann dem wissenschaftlichen Verlagsbuchhandel im Allgemeinen nicht angerechnet werden. Gewiss sind wir Verleger auch Menschen, mancher von uns, auch hier nehme ich mich nicht aus, hat schon seine Fehler gemacht — das Auskunftsbureau des Schutzvereins wird keinen Mangel an Stoff haben — aber in Gottes Namen: „es irrt der Mensch, so lang' er strebt“. Auch der Verfasser der Denkschrift macht darin keine Ausnahme. Und in unseren Geschäftsarchiven liegt Material aufgespeichert, das erkennen lässt, dass auch bei Differenzen zwischen Autoren und Verlegern die Wahrheit in der Mitte liegt. Man darf nun einmal bei unseren Verträgen nicht übersehen, dass das Risiko des deutschen Verlegers besonders gross ist (vgl. oben S. 25); auch er kann die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns nicht ungestraft ausser Acht lassen. Deshalb muss ihm bei der Festsetzung der Preise die ausschlaggebende Stimme gewahrt bleiben, wo es um feste Honorare sich

<sup>1</sup> Der Verlagschein aus dem Musikalienverlag (Bücher S. 169<sup>2</sup>) berührt den wissenschaftlichen Verlag denn doch gar nicht.

Siebeck, Vortrag.



handelt<sup>1</sup>. Dass der Autor da, wo er am Risiko, d. h. an Verlust und Gewinn beteiligt ist, auch bei der Festsetzung des Preises mitzusprechen hat, ist m. E. selbstverständlich, ob es in den Verträgen vereinbart ist oder nicht<sup>2</sup>.

Was soll denn nun werden? zunächst aus dem Sortimentbuchhandel? In der zweiten Auflage der Denkschrift ist der „Zukunft des Sortimentbuchhandels“ ein besonderes Kapitel gewidmet, in dem gesagt ist: „Untergehen kann das Sortiment als Betriebsform des Buchhandels nicht“ (S. 282<sup>2</sup>). Dabei bleibt aber Bücher (S. 295<sup>2</sup>), dass „die Zwischengewinne des Kleinhandels wegfallen müssen, wo dessen Dienste überhaupt nicht in Anspruch genommen werden“, d. h. wo man direkt beim Verleger bestellt, wenn man zum Kauf fest entschlossen ist. Als ob die Verleger, die des Sortiments als eines Hauptvertriebsmittels, auch bei der Einführung neuer Zeitschriften<sup>3</sup>, sich bedienen, durchweg zu billigeren Preisen ans Publikum liefern könnten, als der Sortimenter! Das wäre doch vom Verleger an sich nicht loyal gehandelt, er würde damit aber auch den Konsumenten zu einer illoyalen Handlungsweise verleiten. Das Sortiment würde nach wie vor durch Ansichtssendung zum Kauf reizen, der Konsument könnte aber dem Sortimenter das Buch zurückschicken und zum Nettopreis vom Verleger beziehen.

Dr. G i e s e c k e, der Verleger der Denkschrift, der selbst in der Deutschen Litteraturzeitung (1903, Nr. 32) über sie referiert hat, ist der Meinung, dass der „Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur sich in grossen, die ganze Welt oder doch ganze Länder oder Provinzen umfassenden Spezialgeschäften, nach Art der z. T. heute bereits bestehenden, konzentrieren wird, soweit der Verleger nicht direkt mit dem Publikum ar-

<sup>1</sup> Die gedruckten Vertragsformulare, auf die Bücher in der 3. Auflage seiner Denkschrift zu sprechen kommen wird (vgl. Börsenblatt 1903, Nr. 290), tragen der vom Verlagsgesetz beabsichtigten Ausgleicung der Interessen beider Vertragsschliessenden m. E. nicht genug Rechnung.

<sup>2</sup> Den Versuch eines derartigen Vertrags gebe ich im Anhang V.

<sup>3</sup> Die Abonnenten, die der Sortimenter für neue Zeitschriften wirbt und gewinnt, kann ihm der Verleger doch nicht abspenstig machen wollen.

beiten wird“. „So wird sich“, sagt Dr. Giesecke, „für wissenschaftliche Werke, ohne dass deshalb das Konditions-System ganz aufgegeben zu werden brauchte, der Vertrieb für Verlag wie Sortiment wesentlich rationeller gestalten.“

Ich kann mir nicht denken, dass ein solches Spezialgeschäft z. B. in Köln, Frankfurt a. M., Kassel, Stuttgart die ganze Provinz oder das ganze Königreich umspannen würde, vielmehr glaube ich, dass man in den Universitätsstädten<sup>1</sup>, also z. B. in Bonn, Giessen, Marburg, Tübingen in Bezug auf wissenschaftliche Literatur ungleich besser beraten ist, als an den genannten Hauptplätzen. Mich dünkt, dass das Provinzialsortiment an Orten, wo mehrere Buchhandlungen existieren können, dazu übergehen wird, sich zu spezialisieren. Und davon würde ich mir allerdings Vorteile für alle Beteiligten versprechen.

Die Verleger, um mit den Buchwarenproduzenten zu beginnen, würden von der Zuteilung ihrer Neuigkeiten an alle Buchhandlungen eines Ortes entbunden und es würde ihr Detailverkauf an den Zwischenhandel mit der Zeit doch etwas reduziert. Der Verleger ist kein Grossist, er verkauft jedes einzelne Exemplar an den Sortimenter, verbucht jeden Einzelverkauf u. s. f. Bei einer Spezialisierung des Sortiments würde an Stelle des Einzelbezugs mehr und mehr der Partiebezug treten können: Geschäftsvereinfachung!

Der Vertrieb des einzelnen Werkes würde zweifellos gehoben werden, wenn der einzelne Sortimenter sich auf Spezialgebiete werfen würde, die er ungleich besser beherrschen kann, als das ganze Gebiet der Literatur. Genauere Kenntnis des Spezialgebietes erweitert den Rayon der Tätigkeit des Sortimenters bis in ferne Lande — ich brauche nur an die Ausdehnung des Kundenkreises unseres hiesigen Spezialsortiments für Medizin und Naturwissenschaften zu erinnern. Endlich würde die Spezialisierung einer Zersplitterung des

---

<sup>1</sup> Diese rechnet auch W. Sunder, Aus Handel und Industrie Bd. IV S. 45 (vgl. Bücher 280<sup>2</sup>) zu den Plätzen, an denen die Spezialisierung sich vollziehen wird.

Betriebskapitals des Sortimenters, einer übermässigen Ausdehnung der Verkaufsräume, einer zu starken Belastung des Spesenkontos vorbeugen.

Der Konsument würde beim Spezialsortimenter ein besser assortiertes Lager finden, würde nicht von mehreren Seiten das gleiche Buch in je 1 Exemplar zur Ansicht ins Haus geschickt erhalten. Dabei verhindert ihn die Spezialisierung keineswegs, die schöne Literatur neben der Spezialität zu führen, Bücherbestellungen aus anderen Gebieten auszuführen u. s. w. Nehmen wir das nächstliegende Beispiel: Tübingen. Neben dem Spezialsortiment für Medizin und Naturwissenschaften haben wir hier 3 Sortimentengeschäfte, die alle prosperieren. Das eine wird hauptsächlich von Theologen und Philologen, die beiden anderen werden von Juristen u. s. f. frequentiert: neben dem Sortiment widmet sich eines dieser Geschäfte dem Kunst- und Musikalienhandel. Die Universitätsbibliothek gibt jedem Sortiment die Fächer an, aus denen sie von dem einzelnen Geschäfte ihre Ansichtssendungen erhalten will. Das alles hat sich hier, soviel ich weiss, gut bewährt, wozu die Leistungsfähigkeit des hiesigen Sortimentsbuchhandels das ihrige beigetragen hat. Das darf man ihm, glaube ich, nicht vergessen.

In solcher Spezialisierung erblicke ich den Weg zu einem rationelleren Betrieb des Sortiments, und dieser wird es dem Sortimenter ermöglichen, zwar nicht den Kundenrabatt wieder einzuführen — *d e r g e h ö r t w e g!* — wohl aber den Bibliotheken und Instituten, die an einen festen Etat gebunden sind, bei grossen Jahresbezügen und prompter Regulierung in mässigen Terminen eine prozentual steigende Vergünstigung einzuräumen<sup>1</sup>. Der einzelne Konsument wird von

<sup>1</sup> Ausnahmebestimmungen für Bibliotheken und Behörden sind (vgl. oben S. 20) z. Z. in Kraft: bei neuen Werken bis zu 10%, bei Zeitschriften meist bis zu 5% Skonto, statt 5% und 0%. Eine andere Frage ist es aber, ob den Bibliotheken mit solcher Ersparnis viel gedient ist. Mit der *s t e t s w a c h s e n d e n* Produktion allein in „guter und bester Qualität der Ware“ so an Werken, wie an Zeitschriften, werden sie auf die Dauer nicht Schritt halten können — ohne Erhöhung ihres Etats. Möge ihnen der Schutzverein dazu verhelfen!

der Abschaffung des Kundenrabattes denn doch zu hart nicht betroffen und der breiten Masse des Volkes wird durch jene das Buch nicht verteuert, da sie den Rabatt wohl kaum je gekannt hat. Eine Vergünstigung für Barzahlung ist durch den Skonto von 2% geschaffen.

Im Vergleich mit solcher Spezialisierung verliert Büchers Vorschlag des direkten Verkehrs zwischen Verleger und Konsumenten vollends<sup>1</sup>. Dem stehen, abgesehen von der oben (S. 34) erwähnten Rücksicht auf die Loyalität im Verkehr zwischen Verlag und Sortiment, endlose Schwierigkeiten im Wege. Wie soll der Verleger an den Konsumenten herankommen? Prospekte und Inserate allein tun's nicht, wenigstens nicht beim deutschen Bücherkäufer, direkte Ansichtssendungen kosten ein enormes Geld, würden auch schwerlich sehr beliebt werden. Der Verleger wird die lokale Personenkenntnis des Sortimenters (ich erinnere nur an die Richtungen innerhalb der evangelischen Theologie!) nie erreichen, auch nicht mit Hilfe von Reisenden, die zudem bei den Konsumenten der wissenschaftlichen Literatur nicht gern gesehen sind. Der Sortimenter kennt die Kreditverhältnisse seines Orts — auch nach dieser Richtung hätte der Verleger zahllose Verluste zu gewärtigen, vollends, wenn er direkte Ansichtssendungen machte. Bei all' dem kämen keine billigeren Bücherpreise heraus. Nebenbei bemerkt geben die Verleger, die eigene Versandabteilungen für den direkten Verkehr mit dem Publikum unterhalten, keinen Rabatt; diese Versandabteilungen belasten das Spesen-Konto.

Ich sprach eben von Reisenden des Verlegers — das bringt mich noch in aller Kürze auf den Reisebuchhandel. Der kommt für den Vertrieb der spezifisch wissenschaftlichen

---

<sup>1</sup> Damit soll nicht bestritten werden, dass Ausnahmen in den Fällen angezeigt sind, wo das Sortiment durch einen direkten Verkehr nicht geschädigt wird. So kann es z. B. dem Autor nicht abgesprochen werden, die Werke, die er lediglich in Erfüllung eines mit dem Verleger abgeschlossenen Vertrages, also *ad hoc* sich anschafft, sonst aber nicht erwerben würde, durch den betr. Verleger annähernd zum Buchhändlerpreis zu beziehen.

Literatur nur wenig in Betracht. Mit seinen hohen Spesen kann er nur die grossen, teuren Enzyklopädien vertreiben<sup>1</sup>. Er gewährt Ratenzahlungen, den „Kundenrabatt“ kennt seine Kundschaft nicht.

Das sind so meine Ansichten — aber, meine Herren, ich bin schon ein alter Buchhändler, seit 32 Jahren gehöre ich unserem Stande an, ich habe s. Z. als Mitglied des Vereinsausschusses und des Börsenvereinsvorstandes einen Teil der Kämpfe um den Schutz des Ladenpreises mitgemacht — vielleicht bin ich doch befangen. Indes von einer Organisation, die sich naturgemäss (vgl. oben S. 13) entwickelt hat, kann ich nun einmal nicht glauben, dass sie durch Einflüsse von aussen reformiert wird.

Der Schutzverein hat schwerlich gut daran getan, zu seiner Gründung einer so aggressiven Denkschrift das Wort zu geben. Die koalitierten Buchhändler können es den Autoren, die zugleich Mitproduzenten der Buchware und Hauptkonsumenten wissenschaftlicher Literatur sind, an sich nicht verargen, dass auch sie sich zusammenschliessen — warum sollten wir dies nicht ruhig und objektiv anerkennen und aussprechen? Interessen hie, Interessen da! — und ein fruchtbares Zusammenarbeiten der Gelehrten-Koalition und der Buchhändler-Koalition liegt nicht bloss im Bereich des Denkbaren, sondern kann für beide Teile erwünscht sein. Aber, wo ein friedliches Nebeneinander das Endziel sein soll, wo „eine Interessengemeinschaft“ mit dem Gegner — auch nach der jüngsten Erklärung des Schutzvereins — vorhanden ist, sind Keulenschläge vom Uebel, wie sie nun einmal in der Denkschrift und auch in so mancher Entgegnung von buchhändlerischer Seite niedergesaut sind. Die Denkschrift, der Name des Vereins — er ist nicht glücklich gewählt —, sie haben dem Schutzverein eine gedeihliche Wirksamkeit zunächst einmal erschwert. Auf Sortimentern und Verleger hat die Denkschrift ihren Angriff gerichtet, beide vereint sieht nun der Schutzverein die Defensive auf-

<sup>1</sup> Beiläufig bemerkt ist Schönbergs Handbuch vertrieben worden, nahezu ganz ohne den Reisebuchhandel.

nehmen. Wir sind allzumal Buchhändler und machen unsere Solidarität<sup>1</sup> mit dem gleichen Rechte geltend, wie die Autoren und Konsumenten, die zum Schutzverein sich zusammenschliessen.

Ein etwaiger Umsturz im Buchhandel wird m. E. nur kommen Hand in Hand mit dem Uebergang des privatwirtschaftlichen und kapitalistischen Systems in Handel und Gewerbe überhaupt zum genossenschaftlichen Betrieb. Sollte der Schutzverein dazu den Anstoss geben, ob er will oder nicht?

„Der Verein wird“, sagt die Denkschrift, „zunächst, soviel als ihm möglich, den wissenschaftlichen Bücherbedarf zu konzentrieren suchen.“ Daran wird ihn wohl Niemand hindern können, denn es steht jedermann frei, seinen Bücherbedarf zu decken, wo es ihm beliebt. Aber schon die Bindung an die eine Bezugsquelle wird nicht allen zusagen, und billiger fahren würde der einzelne dabei wohl auch nicht, da das Konzentrations-Sortiment die Satzungen des Börsenvereins einhalten muss, also einen über den festgesetzten Skonto für Barzahlung hinausgehenden Rabatt nicht gewähren kann, wenn es Ware von den Verlegern geliefert erhalten will, die an diese Satzungen sich gebunden haben. Welche Firma auch zum Konzentrations-Sortiment auserwählt würde, ihr Inhaber wird so lange, als er dem Börsenverein angehören will, nicht ausser Acht lassen können, dass er Mitglied einer Genossenschaft ist, die das Interesse des Buchhandels, nicht das Sonderinteresse des einzelnen Buchhändlers fördern will.

Die Konzentration will denn auch wohl nur der Anfang sein zur Bezugsgenossenschaft oder zur Konsumgenossenschaft. Eine Gelehrtenbuchhandlung in Form einer Konsumgenossenschaft! Auch diese Buchhandlung müsste die Vorschriften des Börsenvereins bezüglich des Skontos u. s. w. einhalten, wenn sie von den Verlegern Ware geliefert erhalten will. Ange-

<sup>1</sup> Damit wird auch eine etwaige „Sezession“ der Gegner, die der Börsenverein in seinen eigenen Reihen, also unter den Buchhändlern hat, zu rechnen haben.

nommen, der Leiter dieser Buchhandlung könnte Mitglied des Börsenvereins werden, würde als solches die heutige Organisation bekämpfen, und dabei würde es schliesslich zu einem Streik der Bücherkonsumenten kommen —, würde der Bezug der „Bedürfnisbücher“ und der Zeitschriften wohl auf längere Zeit unterbunden werden können? Und müsste der Streik der Konsumenten nicht zum Boykott der Monographien durch die Buchwarenproduzenten führen?

Die Konsumgenossenschaft müsste also zur Produktivgenossenschaft fortschreiten, wenn das Ziel des Schutzvereins erreicht werden soll; sie erst würde alle Zwischenglieder zwischen den Buchinhaltsproduzenten und den Buchwarenkonsumenten ausschliessen, also auch die Buchwarenproduzenten, die Verleger, und sie ist es auch, die in der Denkschrift ihre Schatten schon vorauswirft.

„Wir werden darnach zu trachten haben, den Verlag wissenschaftlicher Zeitschriften auf fachgenossenschaftliche Grundlage zu stellen“, sagt Bücher (S. 294<sup>2</sup>). Wenn dies mit Ausschaltung des heutigen Zeitschriftenverlags geschehen soll, so ist damit der Kampf mit dem Verlagsbuchhandel aufgenommen; der wird die Zeitschriften, die er besitzt, die er zum Teil ins Leben gerufen, die er übernommen, über Wasser gehalten und gehoben hat, nicht gutwillig aus der Hand geben, etwa neu auftauchenden aber die schärfste Konkurrenz machen. Gerade die wissenschaftliche Zeitschrift bedarf zu ihrer Einführung der Empirie, wenn nicht gar des Talentes des Verlegers — wie des sorgfältigen Vertriebs durch ein weitverzweigtes Sortimentgeschäft. Alteingesessene Zeitschriften sind so leicht nicht zu verdrängen; ihre Redakteure und Mitarbeiter werden mit den bisherigen Verlegern nicht in unmittelbarem Wettbewerb treten wollen.

Aber angenommen, dieser Schritt gelänge dem Schutzverein, so wäre mit dem genossenschaftlichen Zeitschriftenverlag der Anfang einer Produktivgenossenschaft auf dem Gebiet des wissenschaftlichen Verlags gemacht. Denn beim Verlag der Zeitschriften kann man nicht stehen bleiben, es gliedern sich

ganz von selbst allerhand Anhängsel an. Der Schutzverein wird sie zu sehen bekommen, wenn er zur Tat schreitet.

An Schwierigkeiten wird es der Produktivgenossenschaft nicht fehlen: schon mit der Annahme und Ablehnung von Manuskripten wird sie es nicht Allen recht machen können, und wie viele Autoren werden die Publikation einer Arbeit von der Zensur ihrer Kollegen abhängig machen wollen? Die Produktivgenossenschaft wird so wenig, wie die heutigen Leute vom Verlag, um die Fährlichkeiten herumkommen, die der richtige Ausgleich zwischen gangbaren und ungangbaren Werken ihnen bereitet, auch ihr wird der Artikel „Buch“ mit seiner Eigenart zu schaffen machen, auch sie wird den Dornenweg der Preisfindung und Preisfeststellung gehen müssen. Und wie wird es mit dem Rabatt werden — wird der Genossenschafter in Königsberg für das gleiche Buch in Königsberg mehr bezahlen wollen, als derjenige in Leipzig dafür bezahlen muss?

In seinem Grundriss der politischen Oekonomie (Bd. I, 5. Auflage, Seite 165) sagt Philippovich über die mit Produktivgenossenschaften (auf Aktien) auf anderen Gebieten gemachten Versuche: es seien deren viele gescheitert, nur geringe Erfolge seien erzielt worden. Die Gründe dafür seien: „Mangel an Kapital, Mangel an Geschäftskennntnis, Mangel an Unterordnung der Mitglieder, Streben nach Gewinnvermehrung“. Wie wird es der Produktivgenossenschaft des Schutzvereins ergehen? Mangel an Kapital wird sie nicht haben, eher könnte man hin und wieder auf Mangel an Geschäftskennntnis stossen. Nimmt man aber an, dass die „wissenschaftlichen Arbeiter“, die zu der Genossenschaft sich zusammenschliessen, vorwiegend deutsche Professoren sind, so könnte ich mir schon denken, dass „Mangel an Unterordnung“ hin und wieder sich zeigen wird — Sie nehmen mir das nicht übel, meine Herren! Streben nach Gewinnvermehrung! Gewinn muss gemacht werden, sonst hört die Genossenschaft auf; bei der Gewinnverteilung gibt es aber sehr leicht Meinungsverschiedenheiten.



Kehren wir noch einmal zur Gegenwart zurück, da die Produktivgenossenschaft doch wohl in weiter Ferne liegen dürfte: was soll aus dem Verlagsbuchhandel werden? Die Spezialisierung im Verlag ist schon weit vorgeschritten und wird zunächst wohl auch noch weiter fortschreiten; sie steht also nicht mehr in Frage. Hier beschäftigt uns denn auch ein anderes Problem: wird der Uebergang zum kapitalistischen Grossbetrieb auch für den wissenschaftlichen Verlag kommen? Bücher ist dagegen, da bei Aktiengesellschaften „die für beide Teile fruchtbaren persönlichen Beziehungen zwischen Autor und Verleger schwinden und an ihre Stelle das kalt berechnende, selbstsüchtige Unternehmerprinzip tritt“ (S. 154<sup>2</sup>). Vorerst hat es denn auch den Anschein, als ob Verlags-Aktien-Gesellschaften, welche die Persönlichkeit des früheren Unternehmers verloren haben, um so weniger prosperierten, je mehr sie sich zeitlich von dem eingetretenen Verlust dieser Persönlichkeit entfernen, als ob für Anknüpfung neuer Autorenverbindungen der Aufsichtsrat und die Direktoren diese Persönlichkeit nicht eben leicht zu ersetzen vermöchten. Der Satz, von dem ich ausgegangen bin: „Entpersönlichung und Buchhandel passen nicht zusammen“, findet also auch für den Grossbuchhandel seine Bestätigung: die Stellung des Autors zum Verleger ruht auf der Beziehung von Person zu Person. Auch Bücher kommt zu dem Schluss, dass „der Verlag in seiner privatwirtschaftlichen Organisation auf lange Zeit nicht zu entbehren sein wird“ und darin stimme ich mit ihm ganz überein. Die Frage ist nur: wie lange noch wird die privatwirtschaftliche Organisation des Verlags aufrecht erhalten werden können? Da scheint Bücher übersehen zu haben, dass er mit der Denkschrift gerade dem privatwirtschaftlichen Verlag seine Stellung mehr und mehr erschweren wird. Ich habe schon oben (S. 31) erwähnt, dass die Denkschrift ein weiteres Sinken der Preise zur Folge haben wird, aber damit nicht genug: sie wird auch den Abschluss von Verträgen künftig erschweren. Beide Momente vereint werden bewirken

erstens, dass der Unternehmergewinn des Verlegers immer mehr zurückgeht — die Folgen davon werden die jungen Autoren mit ihren Monographien zunächst zu spüren bekommen — und zweitens, dass der Privatverlag mit der Zeit immer grösseren Kapitals bedarf; wohin das führen muss, ist ohne weiteres klar.

Und endlich: auch das gedeihliche Zusammenwirken von privatwirtschaftlichem Verlags- und Sortimentsbuchhandel wird getragen von den Beziehungen, die zwischen den einzelnen Persönlichkeiten des Verlags einerseits, des Sortiments andererseits in gemeinsamer Arbeit nicht bloss für das Wohl des Standes, sondern auch für die Aufgaben des Berufes sich ausbilden und fortbestehen von Generation zu Generation.

Werfen wir in dieser Beleuchtung die Frage auf, ob der Buchhandel seine Aufgabe besser erfüllt haben würde, wenn er der Gewerbefreiheit Tür und Tor geöffnet hätte, so wird die Antwort lauten: schwerlich — denn dadurch würde die Gründung kapitalistischer Betriebe zweifellos weit mehr gefördert worden sein. Dahin will auch der Schutzverein, wie es scheint, nicht treiben — wohl aber könnte er, wider seinen Willen, den Stein ins Rollen bringen. Es liegt bei ihm noch gar vieles im Unklaren.

Deshalb werden Sie, meine Herren, es nicht zu bereuen haben, dass Sie hier in Tübingen bisher von der Gründung eines Zweigvereins absahen. Ich verkenne Ihre Solidarität mit Ihren Kollegen in Leipzig gewiss nicht, aber Ihr Zweigverein wird vom Gesamtverein jederzeit mit offenen Armen aufgenommen werden, auch wenn Sie eine etwas geklärtere Situation abwarten.

Der in der Verlegerkammer vertretene Verlagsbuchhandel — die grosse Majorität der Verleger — hat eine klare Antwort auf die Denkschrift gegeben. Der Verlag, nicht am wenigsten der wissenschaftliche und auch mancher seiner Autoren, weiss eben, was er dem Sortiment verdankt; die Verleger werden daher nur insoweit für Reformen eintreten, als sie durchführbar

sind auf dem Boden einer Organisation, welche die volle Lebensfähigkeit eines nach ihrer Meinung und Erfahrung produktiven Sortimentsbuchhandels für absehbare Zeit gewährleistet. Daran hat die Wissenschaft kein geringeres Interesse, als der deutsche Buchhandel; sie wird unserem Verlagsbuchhandel sein Eintreten für den Sortimentsbuchhandel vielleicht noch einmal danken, wann erst die Wogen des Kampfes sich wieder gelegt haben. Sicherlich werden aber Reformen des deutschen Buchhandels am besten diesem selbst überlassen und es ist daher zu begrüßen, dass der Schutzverein „kein Reformprogramm“ für den deutschen Buchhandel aufstellen wird. (Bücher S. 284<sup>2</sup>). Lassen wir jedem der beiden Vereine, dem Schutzverein wie dem Börsenverein, die Freiheit der Entschliessung in ihren Vereinsangelegenheiten, und geben wir die Hoffnung nicht auf, dass die beiden Vereine auf dem Boden der „Interessengemeinschaft zwischen literarischer und buchgewerblicher Arbeit“ einen Ausgleich der jetzt bestehenden Gegensätze finden werden — zum Besten der Wissenschaft und zum Fortbestehen ihrer bislang guten Beziehungen zum deutschen Buchhandel.

---

## Anhang<sup>1)</sup>.

### I.

#### a) Gegenschriften:

**Knorrn, Gustav Wilhelm**, Sortimentsbuchhändler. Der National-ökonom Bücher und der deutsche Sortimentsbuchhandel. Eine Antwort auf Büchers Schrift: Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft.

**Prager, R. L.**, Buchhändler in Berlin. Die „Ausschreitungen des Buchhandels“. Antwort auf die Denkschrift des Akademischen Schutzvereins. (Sonder-Abdruck aus dem Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel.)

Wissenschaft und Buchhandel. Zur Abwehr. Denkschrift der Deutschen Verlegerkammer unter Mitwirkung ihres derzeitigen Vorsitzenden, Dr. Gustav Fischer (sen.) in Jena, bearbeitet von Dr. Karl Trübner, Strassburg i. E.

**Koehler, Dr. phil. W.**, Verlagsbuchhändler. Das deutsche Buchgewerbe im Dienste der Wissenschaft. Denkschrift zur Kritik und Abwehr der Bestrebungen des Akademischen Schutzvereins. Aus national-ökonomischem Standpunkt verfasst. Erstes Heft.

Theorie und Praxis. Antwort auf Dr. Karl Büchers Denkschrift „Der Deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“, bearbeitet vom Vorstände des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel.

**Horst, Hermann**. Neue Kritiken über die von Herrn Professor Dr. Bücher in Leipzig im Auftrag des — Akademischen Schutzvereins — verfasste Denkschrift „Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft“. Mit einem Anhang von Friedrich Schiller, Buchhändler in Wien.

Der Denkschrift ging voraus:

Vom deutschen Buchhandel. Sonderabdrucke aus der Nationalzeitung (Berlin). Vier Aufsätze von Dr. Friedrich Paulsen, Universitätsprofessor in Berlin und Dr. Wilhelm Ruprecht, Verlagsbuchhändler in Göttingen.

<sup>1</sup> Nach dem 15. Dezember erschienene Schriften, Kritiken u. s. w. sind nicht berücksichtigt.

Von Kritiken der Denkschrift (meist der 1. Auflage), sind abgesehen von den zahlreichen Artikeln im Buchhändler-Börsenblatt, etwa 50 in Tageszeitungen und etwa 25 in Fachblättern und Literaturzeitungen zu meiner Kenntnis gelangt. Die ersteren bringen mit wenigen Ausnahmen Referate im Sinne der Denkschrift. Von den letzteren sind zu nennen:

- 1) van der Borgh's Rezension im Literar. Centralblatt 1903, Nr. 38 nebst einem Nachspiel in Nr. 40.
- 2) Dr. Giesecke's Referat in der Deutschen Litteraturzeitung 1903, Nr. 32.
- 3) Dr. Borgius' Kritik in den Volkswirtschaftlichen Blättern 1903, Nr. 9, 10.
- 4) Gerhard Hildebrand's Aufsätze in der Buchhändler-Warte 1903, Nr. 50 und 51.

Die beiden letzteren (3 und 4) halte ich für die interessantesten Beiträge zum Problem der Denkschrift.

b) Literatur:

Fischer, Dr. Gustav (jun.). Grundzüge der Organisation des deutschen Buchhandels. (Conrads Sammlung nationalökonomischer und statistischer Abhandlungen. 41. Bd.). Jena 1903.

Köhler, Dr. W. Zur Entwicklungsgeschichte des Buchgewerbes von Erfindung der Buchdruckerkunst bis zur Gegenwart. Nationalökonomisch-statistisch dargestellt. Gera-Untermhaus 1896.

Schürmann, Aug., (früherer Administrator der Buchhandlung des Waisenhauses in Halle a. S.). Der Buchhandel der Neuzeit und seine Krisis. Halle a. S. 1895.

## II.

In seiner Gesamtheit umfasst der deutsche Verlags- und Sortimentsbuchhandel z. Z. folgende Betriebszweige:

- I. das Verlagsgeschäft einschliesslich des Selbstverlags.
- II. das Sortiment, teils als

das reine Sortiment, teils als

das Sortiment verbunden mit Landkarten-, Musikalien- und Kunsthandel, Leihbibliotheken, Journal- und Bücherleseziakeln. in den kleineren Betrieben verbunden mit Papier- und Schreibwarenhandel,

das sog. ausländische Sortiment,

das Antiquariat, auch verbunden mit Sortiment,

das moderne Antiquariat und den Restbuchhandel,

den Kolportagehandel,

den Reisebuchhandel,

die Barsortimente,

die Vereinsortimente

Das sog. „ausländische Sortiment“ befasst sich mit dem Export inländischer und mit dem Import ausländischer Geistesprodukte, den es an die Sortimentsbuchhandlungen vermittelt.

Das moderne Antiquariat und der Restbuchhandel kauft Auflagereste oder Teile von Auflageresten zu billigem Preise auf und setzt den Preis nun seinerseits — meist weit unter dem früheren Ladenpreis — fest, doch wird das Verlagsrecht für neue Auflagen in der Regel nicht mit-erworben.

Der Kolportagebuchhandel befasst sich nicht etwa bloss, wie man oft hört, mit dem Vertrieb der sog. Hintertreppenliteratur, sondern hauptsächlich mit dem Vertrieb illustrierter Journale und gewerblicher Fachliteratur.

Der Reisebuchhandel vertreibt hauptsächlich Konversationslexica in Kreisen, die für den Sortimentsbuchhandel wenig in Betracht kommen, sowie grössere Kommentar- und sonstige Sammelwerke an Studierende u. s. w.

Das Nähere siehe bei G. Fischer, Organisation S. 39—92.

### III.

Der älteste und grösste Verein ist der Börsenverein der deutschen Buchhändler zu Leipzig, der 1825 gegründet wurde. Die Zahl seiner Mitglieder beträgt z. Z. 3080 (1825: 108). Sein offizielles Organ ist das „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel“; er gibt auch das „offizielle Adressbuch des deutschen Buchhandels“ heraus.

In seiner Vertretung der allgemeinen Interessen des deutschen Buchhandels stehen dem Börsenverein die Kreis- und Ortsvereine, die sich im Jahre 1879 zu einem „Verband der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel“ zusammengeschlossen haben, sowie einige Spezialvereine zur Seite. Es sind im ganzen 30 Vereine — darunter 3 Verlegervereine (der Deutsche, Leipziger und Stuttgarter), der Verein Leipziger Kommissionäre und der Verein Deutscher Musikalienhändler —, deren Statuten vom Börsenverein anerkannt sind. Neben diesen Organen des Börsenvereins bestehen noch 3 Landesvereine und 26 Ortsvereine.

Die 4 Verlegervereine (Deutscher, Berliner, Leipziger, Stuttgarter Verlegerverein) haben in der Verlegerkammer ihre gemeinsame Vertretung.

Das Nähere siehe bei G. Fischer, Organisation S. 203—234.

---

IV.

**Antrag: Dr. Ruprecht — Le Soudier.** 1. Es liegt im Interesse des Buchgewerbes und nicht minder in demjenigen der Autoren und des Publikums, dass der Buchhandel sich bis in die kleinsten Städte aller Länder ausbreite und von gut geschulten, gebildeten Buchhändlern ausgeübt werde. — 2. Ein kräftig organisierter Sortimentsbuchhandel ist das wirksamste und zugleich wohlfeilste Werkzeug für den Buchervertrieb. Die Abschaffung oder Beschränkung des Kundenrabatts bedeutet deshalb nur eine scheinbare Verteuerung für das Publikum. — 3. Der Kongress ist darum der Ansicht, dass das einzig wirksame Mittel, einen solchen Buchhandel zu erhalten und zu fördern, die Verpflichtung ist, die von den Verlegern festgesetzten Ladenpreise der Bücher einzuhalten. — 4. Im allgemeinen Interesse empfiehlt der Kongress den Buchhändlern aller Länder, die Bewegung zu Gunsten der obligatorischen Aufrechterhaltung der Ladenpreise, die fast überall in Gang gekommen ist, aufmerksam zu verfolgen und zu fördern, und fordert die buchhändlerischen Vereine auf, sich zu unterstützen, um gegenseitig von Land zu Land den vom Verleger festgesetzten Ladenpreisen Geltung zu verschaffen. (IV. Intern. Verleger-Kongress 1901, Bericht S. 223.)

V.

**Verlags-Vertrag mit geteiltem Risiko,**

vor Erscheinen der Bücherschen Denkschrift im Verein mit einem Autor  
entworfen von Dr. Paul Siebeck<sup>1</sup>.

Zwischen

Herrn .....

und

der Verlagsbuchhandlung J. C. B. Mohr (Paul Siebeck)  
vertreten durch ihren Besitzer Herrn Dr. Paul Siebeck in Tübingen  
ist heute auf Grund ..... Verhandlungen nachstehender Verlags-Vertrag  
für sie und ihre Rechtsnachfolger abgeschlossen worden.

§ 1. Herr .....  
überträgt auf die Firma J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), bzw. ihre  
Rechtsnachfolger, das ausschliessliche Verlagsrecht des von ihm  
verfassten Werkes

.....  
für die erste und alle folgenden Auflagen, sowie für alle Ausgaben.

<sup>1</sup> Der § 5 ist von mir nachträglich beigelegt, obwohl ich seinen Inhalt für selbstverständlich halte.

§ 2. Die Verlagsbuchhandlung übernimmt die Herstellung des Buches in der vereinbarten Satzeinrichtung und Ausstattung.

§ 3. Die Höhe der ersten Auflage ist auf ..... Exemplare, mit Worten ..... Exemplare nebst dem erforderlichen Zuschuss für Druckdefekte etc. festgesetzt.

Der Herr Verfasser erhält für seinen Bedarf ..... Freixemplare, alle weiteren Exemplare zum günstigsten Buchhändlerpreis.

Die Verlagsbuchhandlung ist berechtigt, die Freixemplare des Herrn Verfassers sowohl, als auch ..... zu Rezensionszwecken bestimmte Exemplare ausserhalb der Auflage von ..... Exemplaren drucken zu lassen.

§ 4. Das Manuskript ist seitens des Herrn Verfassers in ganz druckfertigen Zustande abzuliefern.

Nimmt der Herr Verfasser nach dem Beginn der Vervielfältigung in den Korrektur- bzw. Revisionsabzügen Aenderungen vor, welche das übliche Mass übersteigen, so ist er verpflichtet, die hieraus entstehenden Kosten zu ersetzen; die Ersatzpflicht liegt ihm nicht ob, wenn Umstände, die inzwischen eingetreten sind, die Aenderung rechtfertigen. (Vgl. R.-G. v. 19. VI. 1901.)

Dem „üblichen Mass“ trägt die Verlagsbuchhandlung dadurch Rechnung, dass sie von dem durch nachträgliche Satzänderungen pro Bogen (in der Korrektur und Revision zusammen) verursachten Zeitaufwand die Kosten für mindestens 4 Stunden auf ihr Konto übernimmt und nur wegen eventuellen Ersatzes weiterer Korrekturkosten Verhandlungen sich vorbehält.

Von dem auf Autoren-Korrekturen entfallenden Zeitaufwand wird der Herr Verfasser auf besonderen Wunsch durch Zettel in Kenntnis gesetzt, die von der Druckerei jeweils dem nächstfolgenden Korrektur-Abzug aufgeklebt werden.

Die erste Korrektur wird in der Buchdruckerei, die zweite und etwaige weitere Korrekturen werden von dem Herrn Verfasser unentgeltlich gelesen; letzterer ist zu umgehender Erledigung und Rücksendung der Korrekturen verpflichtet.

§ 5. Nach Feststellung der Herstellungskosten macht die Verlagsbuchhandlung dem Herrn Verfasser ihre Vorschläge bezüglich des Ladenpreises.

§ 6. Für die erste Auflage wird Abrechnung über Gewinn und Verlust unter den nachstehend aufgeführten Bedingungen vereinbart:

I. Die Kosten der Herstellung übernimmt die Verlagsbuchhandlung zunächst auf ihr Konto.

II. Ueber den im Laufe eines Vertriebsjahres erzielten Absatz des



Werkes legt die Verlagsbuchhandlung gemäss § 24 des R.-G. vom 19. VI. 1901 Rechnung ab, und zwar spätestens am 1. Oktober<sup>1</sup> des folgenden Jahres.

- III. Das Vertriebsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Für die Abgrenzung des ersten Vertriebsjahres ist der Tag der Druckvollendung des Buches massgebend. Fällt letzterer in die ersten acht Monate des Jahres, so endigt das erste Vertriebsjahr mit dem 31. Dezember desselben Jahres; fällt er dagegen in die letzten vier Monate des Kalenderjahres, so werden diese und das ganze folgende Kalenderjahr als erstes Vertriebsjahr gerechnet.
- IV. Ergibt sich bei der Abrechnung nach Deckung der Herstellungskosten, sowie der Spesen der Verlagsbuchhandlung ein Reingewinn, so wird derselbe hälftig zwischen dem Herrn Verfasser und der Verlagsbuchhandlung geteilt.
- V. Ergibt sich innerhalb der ersten drei Vertriebsjahre kein Gewinn, sondern ein Verlust, so entrichtet der Herr Verfasser an die Verlagsbuchhandlung die Hälfte des am Schlusse des dritten Vertriebsjahres vorhandenen Defizits. Auf Grund des dann noch bleibenden Defizits wird in der Art weiter abgerechnet, dass ein nach Deckung auch dieses Defizits sich ergebender Reingewinn hälftig zwischen dem Herrn Verfasser und der Verlagsbuchhandlung geteilt wird.
- VI. Die Verlagsbuchhandlung ist berechtigt, die Abrechnungen einzustellen, wann der Absatz des Buches die aufgewandte Mühe nicht mehr verlohnt. Es bleibt alsdann dem Herrn Verfasser anheimgestellt, die Vorräte gegen Entrichtung des noch ungedeckten Defizits zu erwerben oder dieselben in den Besitz der Verlagsbuchhandlung übergehen zu lassen, welche dann ihrerseits das Defizit übernimmt.

Sollte der Herr Verfasser das Erscheinen einer neuen Auflage wünschen, ehe die Vorräte der vorhergehenden Auflage ausverkauft sind, so steht es ihm frei, die noch vorhandenen Exemplare gegen Zahlung ihres Herstellungspreises zuzüglich der Spesen der Verlagsbuchhandlung zu erwerben.

- § 7. Das Recht der Uebersetzung in fremde Sprachen kann die Verlagsbuchhandlung nur im Einverständnis mit dem Herrn Verfasser vergeben. Der aus dem Verkauf dieses Rechtes vereinnahmte Betrag, dessen Festsetzung ebenfalls nur im Einverständnis mit dem Herrn

---

<sup>1</sup> Ein früherer Termin ist möglich, aber erfahrungsgemäss nicht strikte durchführbar.

Verfasser erfolgen kann, fällt je zur Hälfte diesem und der Verlagsbuchhandlung zu.

- § 8. Für eine etwaige zweite Auflage behalten sich die Kontrahenten neue Vereinbarungen vor, doch bleibt der Firma J. C. B. M o h r (Paul Siebeck), bezw. deren Rechtsnachfolgern, das Vorzugsrecht gewahrt; kommt keine Einigung zu stande, so erlischt das in § 1 für alle folgenden Auflagen und Ausgaben der genannten Firma vorbehaltene Verlagsrecht.

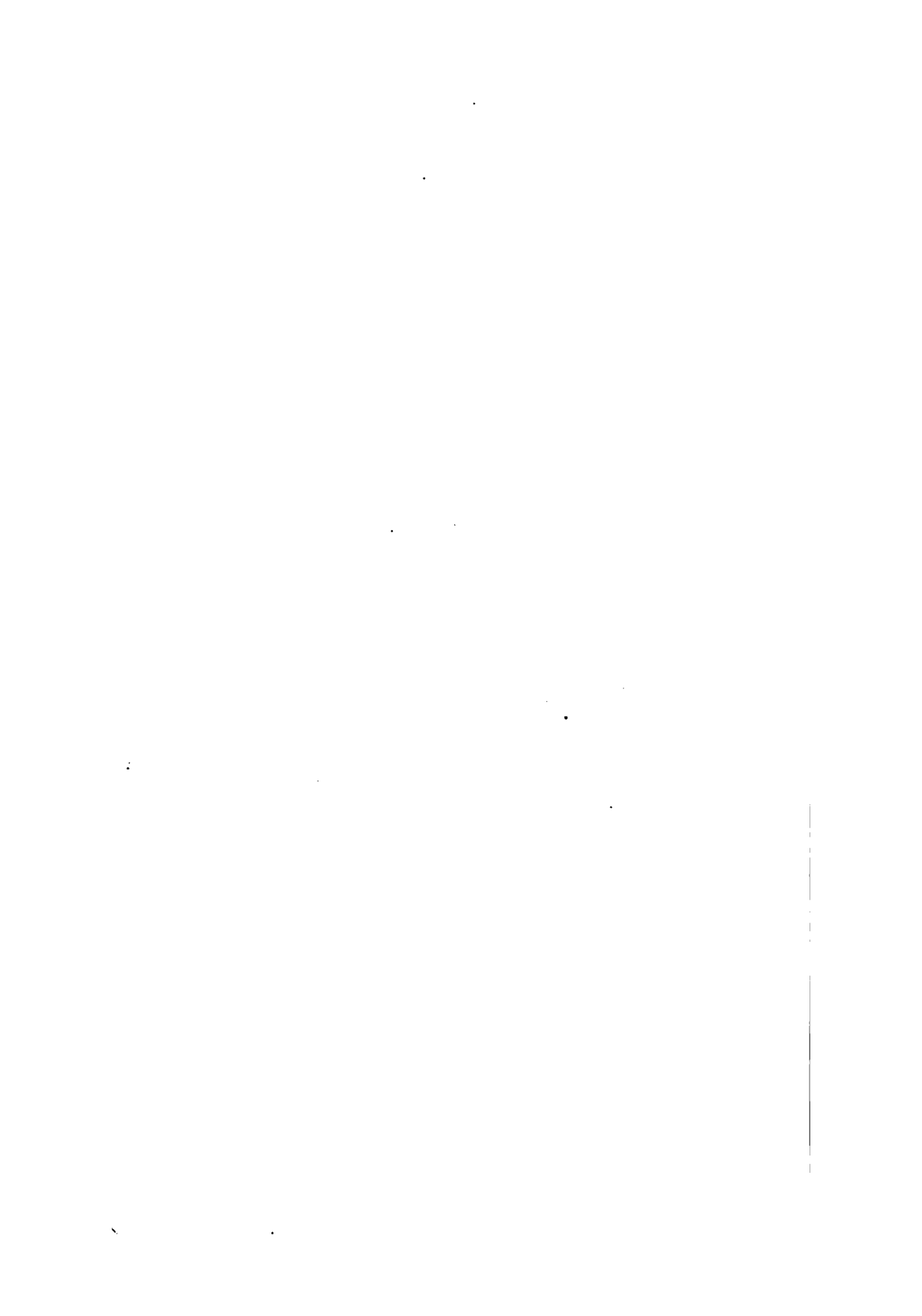


Tabelle Nr. 1.

berechnet na

Der Netto-Umsatz

Tabelle Nr. 6.

Bogenprei

---

Titel

---

**Bibelwörterbuch**, Kurzes, herausgegeben von  
Guthe. 1903.

**Elster**, Wörterbuch der Volkswirtschaft. 1898.

**Hand-Commentar**, Kurzer, z. Alten Testament  
Herausgeg. von Marti. Bis incl. Lfg. 19. 1897/1903

**Henuecke**, Neutestamentliche Apokryphen. 1903

**Kautsch**, Die Heilige Schrift des Alten Testa  
ments. 2. Ausgabe. 1896.

**Mering**, Lehrbuch der innern Medizin. 2. Auflage  
1903.

**Strasburger**, Lehrbuch der Botanik. 6. Auflage  
1903.

**Textbibel** des Alten und Neuen Testaments in  
der Uebersetzung von Kautsch und Weiz  
säcker. 1899.

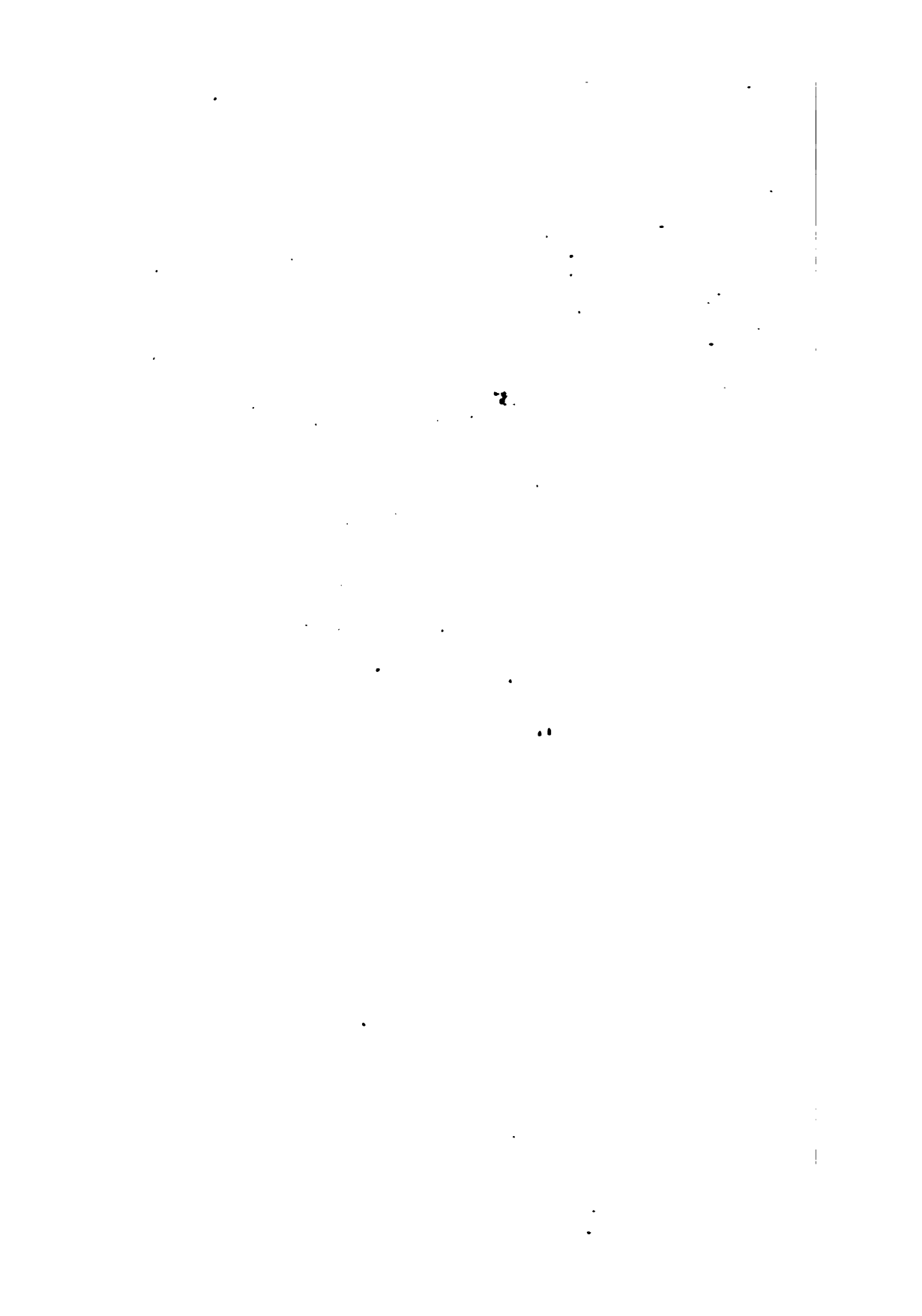
Tabelle Nr. 6 hat lediglich den Zweck,  
den Beispielen darzutun. Ein Vergleich der P  
schiedenheit der Honorare, sowie der Typengröss  
stellungskosten ausgeschlossen.

aus den Jahren 1896—1903.

| Verlag      | Umfang                             | Abbildungen<br>etc.         | Format  | Preis des<br>Werkes.     | Preis<br>eines Bog.                 |
|-------------|------------------------------------|-----------------------------|---------|--------------------------|-------------------------------------|
| Mohr, T.    | 49 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> Bg. | 215 im Text<br>u. 2 Karten  | Lex. 8  | M. 10.50                 | 21 Pf.                              |
| Fischer, J. | 181 <sup>7</sup> / <sub>8</sub> „  | —                           | 8       | M. 20.—                  | 15 <sup>1</sup> / <sub>8</sub> Pf.  |
| Mohr, T.    | 271 <sup>6</sup> / <sub>8</sub> „  | 23 im Text<br>u. 1 Plan     | Lex. 8  | M. 56.—<br>(Subscr.-Pr.) | 20 <sup>2</sup> / <sub>3</sub> Pf.  |
| Mohr, T.    | 37 <sup>2</sup> / <sub>8</sub> „   | —                           | Gross 8 | M. 6.—                   | 16 Pf.                              |
| Mohr, T.    | 79 <sup>1</sup> / <sub>4</sub> „   | 1 Karte                     | Lex. 8  | M. 12.60                 | 15 <sup>9</sup> / <sub>16</sub> Pf. |
| Fischer, J. | 73 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> „   | 219 im Text<br>u. 1 Tafel   | Gross 8 | M. 12.—                  | 16 <sup>1</sup> / <sub>3</sub> Pf.  |
| Fischer, J. | 37 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> „   | 741 im Text<br>z. T. farbig | Lex. 8  | M. 7.50                  | 20 Pf.                              |
| Mohr, T.    | 103 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> „  | —                           | Gross 8 | M. 10.50                 | 10 <sup>1</sup> / <sub>7</sub> Pf.  |

Die Tendenz nach billigen Preisen an einigen, mir gerade zur Hand liegenden, der einzelnen hier aufgeführten Werke untereinander ist bei der Veranschaulichung des Typengehalts der einzelnen Seiten, der Illustrationen, kurz der Her-





This book should be returned to the Library on or before the last date stamped below.

A fine of five cents a day is incurred by retaining it beyond the specified time.

Please return promptly.

BOOK DUE-WTD

NOV 8

6045784

CANCELLED

BOOK DUE-WTD

FEB 6 1975

STALL STUDY CHARGE

CANCELLED





B 6703.9.2

Der deutsche Buchhandel und die Wis

Widener Library 004191054



3 2044 080 296 916