

zu können, daß das Publicum nach wie vor die Leihbibliotheken aufsucht und daß die Befriedigung dieses Bedürfnisses eine hier allein in Betracht kommende wirthschaftliche Seite hat. Nicht ganz so zu umgehen dürfte dagegen die andere Vorfrage sein, mit welchem Recht wir gerade an die Sortimentler die Forderung stellen, durch Leihbibliotheken den Wünschen des Publicums zu entsprechen; denn man wird uns nicht ohne Grund entgegenhalten können, daß die Leihbibliotheken durchaus kein wesentlicher Bestandtheil des Sortimenters-Geschäfts sind, daß es eine Reihe von Sortimentern gibt, die keine Leihbibliotheken, und wieder Inhaber von Leihbibliotheken, die kein Sortimenters-Geschäft haben. Wir dürfen uns jedoch auch hier auf die Thatsache berufen, daß im Publicum nun einmal das Bedürfnis nach Leihbibliotheken vorhanden ist, und glauben deshalb ein Recht zu der Annahme zu haben, daß der Buchhandel nur zu seinem Nachtheil sich der Befriedigung dieses Bedürfnisses entziehen kann, und da wir — wie schon mehrfach hervorgehoben wurde — allein im Großbetrieb des Buchhandels, in der Concentrirung aller von ihm überhaupt zu übenden Functionen die Geschäftsform erblicken, die den Interessen des Publicums wie des Buchhandels selbst vollständig gerecht zu werden vermag, so glauben wir auch an die Association geradezu die Anforderung richten zu dürfen, mit dem Sortimenters-Geschäft immer zugleich eine Leihbibliothek zu verbinden. Hierfür haben wir noch den weiteren Grund, daß der Sortimentler, und namentlich die Association allein im Stande ist, auch den weitgehendsten Ansprüchen des Publicums an die Completirung der Leihbibliotheken noch mit Vortheil zu entsprechen. Als das Minimum nämlich, auf das die Concurrenz den durch eine Leihbibliothek zu erzielenden Gewinn herabdrücken kann, dürfen wir wohl den Vortheil ansehen, der für den Buchhändler in dem Absatz der in die Leihbibliothek aufzunehmenden Bücher enthalten ist. Aus diesem Gesichtspunkt kann aber allein der Sortimentler das Leihgeschäft betrachten, denn nur für ihn ist dasselbe ein Nebengeschäft, nur für ihn ist es schon Gewinn, wenn er durch die Kunden seiner Leihbibliothek Gelegenheit erhält, alljährlich für 500 oder 1000 Thlr. belletristische Sachen abzusetzen. Für den Sortimentler ist also im Leihgeschäft schon dann ein Gewinn realisiert, wenn für den Nichtbuchhändler der Gewinn erst beginnt. Nur für den Sortimentler ist es deshalb möglich, bei Einrichtung seines Leihgeschäfts von so liberalen Principien auszugehen, wie sie das Interesse des Publicums verlangt. Es kann uns nicht einfallen, auf dies Minimum den Gewinn des Sortimenters am Leihgeschäft beschränken zu wollen. Allein nur dann wird ein solches Geschäft ganz frei von allen ängstlichen Rücksichten in dem nothwendigen großen Maasstab eingerichtet und betrieben werden können, wenn der Inhaber im schlimmsten Falle sich auch mit einem so mäßigen Gewinn zu begnügen im Stande ist.

Im Allgemeinen besteht den Leihbibliotheken gegenüber dieselbe Klage des Publicums, wie wir sie oben aus dem Munde der Käufer gehört: man findet selten ein gesuchtes Werk vorräthig. Wo sich Hunderte nach einem interessanten Roman drängen, ist vielleicht ein einziges Exemplar vorhanden und die Leihbibliothek glaubt schon viel gethan zu haben, wenn sie einmal 3 oder gar 4 Exemplare von einem Werke anlegt. Die Gründe, die man hierfür den Klagen des Publicums entgegensetzt, sind wieder dieselben, wie wir sie oben den Käufern gegenüber gehört, und sind allerdings auch hier relativ sichhaltig. Allein auch hier sind die Klagen des Publicums noch begründeter und auch hier ist es wieder die Association, die den Klagen vollständig abzuwehren vermag. Das Publicum kann nur dann wirklich zufriedengestellt werden, wenn die Leihbibliotheken sich entschließen, von jedem gesuchten Werk alsbald eine größere Anzahl von Exemplaren anzuschaffen. Wie viele Exemplare im einzelnen Falle nöthig sind, läßt sich natürlich nicht ein für allemal bestimmen, es

bleibt vielmehr dem Geschmack und der Personalkenntniß des Dirigenten überlassen, diese Bestimmung von vornherein richtig zu treffen. Wir glauben jedoch nicht zu viel zu verlangen, wenn wir für eine mittlere Stadt bei eigentlichen Zugschriftstellern wie Boz, Hackländer u. die alsbaldige Aufnahme von 10 bis 15 Exemplaren beanspruchen. Rechnen wir den durchschnittlichen Werth eines Bandes einschließlich des Einbandes — unter Annahme des Ladenpreises — zu 1 Thlr. 20 Sgr. und den Preis für die tägliche Benutzung eines Bandes zu $\frac{1}{3}$ Sgr., so gehören im ungünstigsten Fall, d. h. wenn jede Person immer nur einen Tag lang einen Band behält, 150 Personen dazu, um einen Band im Ladenpreis bezahlt zu machen. Für das vortheilhafte Führen von 10 bis 15 Exemplaren desselben Werks sind also 1500 bis 2250 Personen erforderlich. Diese Summen sind jedoch für mittelgroße Städte von 40,000 Einwohnern gewiß nicht zu groß, da wir für eigentliche Modeschriftsteller immerhin $\frac{1}{10}$ der gesammten Einwohnerzahl als Kunden der Leihbibliotheken annehmen dürfen. Wir lassen hierbei keineswegs unberücksichtigt, daß mit der steigenden Zahl der vorräthigen Exemplare die Rentabilität derselben sich verringert, wir lassen hierbei ferner auch der Concurrenz der übrigen Leihbibliotheken noch ihren Spielraum; denn unsere Rechnung unterstellt, wie gesagt, den ungünstigsten Fall, und wir dürfen uns immerhin daran erinnern, daß, wenn die weniger gut complicirten Einzelgeschäfte der Association, diese um so viel mehr den Erstern Concurrenz zu machen, im Stande ist. Der Ruf einer so reich assortirten Leihbibliothek, in der man fast in jedem Fall das gewünschte Werk alsbald erhält, wird eben der Association noch viel eher das gesammte lesehüchtige Publicum zuführen, als dies beim Kaufgeschäft der Fall sein wird, denn das Band zwischen der Leihbibliothek und ihren Kunden ist um so loser, als das Bedürfnis nach Befriedigung hier um so stärker, ja wir können sagen, um so leidenschaftlicher ist. Die Concurrenz des Einzelgeschäfts ist freilich auf diesem Gebiet ungleich gefährlicher, weil hier das Capital eine weniger entscheidende Rolle spielt, der einzelne Sortimentler also sehr gut bis auf die Grenzen der Concurrenz mitgehen kann. Ein ausschließliches Fortführen des Leihgeschäfts auf den Grenzen der Concurrenz hat jedoch auf die Dauer auch sein Mißliches. Es ergeben sich bei einem so kühnen Geschäftsbetrieb hier und da wohl auch Verluste, und wenn infolge der möglichst angestregten Concurrenz sich immer nur das Minimum des Gewinns ergeben sollte, so dürfte leicht, da das Leihgeschäft auch wieder viele Mühe und Arbeit verursacht, mit der Zeit dem Einzelgeschäft die Lust vergehen, die Concurrenz in so angestregter Weise weiter zu führen. Jedenfalls wird auch hier der Umstand sehr erheblich in die Waagschale fallen, daß bei der Association sich die Arbeit wie der Verlust auf 3, 4 oder 5 Personen repartirt, während beim Einzelgeschäft diese Nachtheile immer nur auf einen Einzigen mit ihrem ganzen Gewicht zurückfallen.

Beim Uebergang zu den Vortheilen, welche die Errichtung der sog. Lesezirkel für die Association verspricht, dürfte es vielleicht geboten sein, mit einigen Worten erst das Wesen dieser Art des Leihgeschäfts zu charakterisiren. Die Lesezirkel haben zwar unseres Wissens eine ziemlich weite Verbreitung gefunden, doch sind wir nicht sicher, ob dieselben wirklich überall in Deutschland bekannt sind, und wir würden uns nur ungern eine Gelegenheit entgehen lassen, die allgemeine Aufmerksamkeit auf dies wahrhafte Bildungsmittel zu lenken. Das Contingent unserer Leihbibliotheken wird fast ausschließlich aus den eigentlich belletristischen Werken gebildet; was über den Roman oder das Drama im weiteren Sinn hinausgeht, findet darin keinen oder doch nur sehr selten seinen Platz. Für den Theil des Publicums also, der nach den ernstern Producten des Büchermarktes, oder mit andern Worten, weniger nach Unterhaltung als nach Bildung strebt und doch wieder nicht im Stande