

Minderzahl! Bei der großen Mehrzahl, vielleicht bei $\frac{1}{2}$ oder gar $\frac{2}{3}$ aller neu erschienenen Bücher sind diese Laden- und ursprünglichen Nettopreise längst zur Mythe geworden. Abgesehen von diesen Uebelständen, vereinigen sich aber auch noch andere Momente für die Unausführbarkeit der Maßregel einer strikten Einhaltung des Ladenpreises abseiten der Sortimentler. Einige Verleger geben z. B. von ihren Artikeln 50 bis 60 % Rabatt und noch mehr bei Partien gegen baar, was besonders bei Wörterbüchern der Fall ist, deren Verleger doch gewiß den Umstand erwogen haben, ob es nicht zweckmäßiger wäre, einen niedrigeren Ladenpreis anzusetzen und hiervon weniger Rabatt zu gewähren, jedoch das ihrem und der Sortimentler Interesse nicht angemessen erachten müssen. Welchem Sortimentler wäre es unter solchen Umständen zu verdenken, daß er, je nach den Umständen der geeigneten Fälle, zum vollen Ladenpreise und etwa bei Gelegenheit zum Absatz von Partien oder mehreren Exemplaren, unter dem Ladenpreise verkauft? Es muß selbst dem Sortimentler gestattet sein, etwa in Fällen, wo derselbe auf eine Partie eines theuren Werkes vor dessen Erscheinen unter günstigeren Bedingungen subscribirt hat, dies zu Preisen zu verkaufen, die ihm conveniren und die er seinem Interesse angemessen erachtet, ebenso wie es den Sortimentern hinsichtlich solcher Artikel, die zu einem besonders niedrigen Ladenpreise angelegt sind, freistehen muß, diesen Preis beliebig zu erhöhen, was auch für solche Handlungen gilt, die sehr weit von Leipzig entfernt sind.

Ueberhaupt gibt es für den Betrieb des Sortimentgeschäftes zwei Factoren, die geeignet sind, ein gestörtes Gleichgewicht nach irgend einer Seite hin bald wieder herzustellen. Es sind dies das eigene Interesse und die überall stattfindende Concurrenz. Wie diese Factoren bei allen übrigen Geschäften maßgebend sind, so werden sie nicht minder ihre Wirkung beim Buchhandel üben. Es kommt hierbei noch in Betracht, daß ein Sortimentler, der z. B. kein Buch unter dem vollen Ladenpreise verkauft, dabei aber eine hohe Miethe zahlt, viele gut besoldete Leute in seinem Geschäft hat und selbst eine verschwenderische oder nur kostspielige Lebensweise führt, jedenfalls ungünstiger gestellt ist, als ein Colleague, der zwar bei vorkommender, ihm angemessen scheinender Gelegenheit unter'm Ladenpreise verkauft, hingegen sein Geschäftslocal in einer minder lebhaften oder nur schönen Straße hat, wo er weniger Miethe zahlt, selbst arbeitet und für sein Geschäft thätig ist, statt für jede Branche einen besonderen Commis zu haben (die oft nur als geschäftliche Pfauen fungiren) und eine sparsame Lebensweise führt.

Es erscheint also am räthlichsten, in dieser Beziehung den Sortimentler nicht zu bevormunden, und es seinen Geschäftsgrundsätzen und seinem Ermessen zu überlassen, zu welchen Preisen er verkaufen will.

Es wird auch wohl nur wenige Verleger geben, welche, wenn sie vor der Ostermesse von einem Sortimentler die Mittheilung erhalten: „er könne ein mit $33\frac{1}{3}$ % à cond. bezogenes theures Werk 10 oder 15 % unter'm Ladenpreis verkaufen und frage deshalb an, ob der Verleger das gestatte oder es vorziehe, das Werk remittirt zu erhalten“, sich nicht sofort für die erstere Alternative entscheiden würden.

VI.

Unter den Urfachen im Buchhandel, welche einer Reorganisation dringend bedürftig sind, ist namentlich auch das Recensionswesen oder vielmehr Unwesen hervorzuheben, welches in der That eine so bedenkliche Höhe erreicht hat, daß es als eine der Ursachen zur allgemeineren Entwerthung der Bücher zu bezeichnen ist. Manche Verleger verschicken ihre Novitäten an die Redactionen, ja selbst an die einzelnen Mitarbeiter aller nur irgend namhafter Blätter, so daß wohl mitunter 12 und mehr Exemplare nach einer Stadt gesendet

werden. Die Verleger gehen hierbei von dem Grundsatz aus, daß, wenn sie auch einige oder mehrere hundert Exemplare auf solche Weise los werden, dieses Opfer durch die größere Nachfrage aufgewogen werde, welche durch die Recensionen erzielt wird. Aber es scheint der Mehrzahl der Verleger nicht bekannt zu sein, daß die Uebersendung von Gratisexemplaren allein (natürlich mit ehrenwerthen Ausnahmen) jetzt zum Behufe einer empfehlenden oder nur referirenden Beurtheilung nicht mehr ausreicht; daß vielmehr zur Oeffnung der Recensionspalten jetzt, außer den Büchern, noch ein silberner oder gar ein goldener Schlüssel gehört. Ohne Hinzufügung eines solchen Schlüssels wandern solche gratis gesandte Exemplare besonders in großen Städten in die Läden und sogar auf die Barren der Wiederverkäufer, und findet man da häufig un aufgeschnittene Exemplare werthvoller Werke, und sogar von renommirten Verfassern, die selbst noch auf dem Umschlage die schriftliche Bemerkung enthalten: „Herrn ... von ... zu geneigter Beurtheilung in Ihrem Blatt...“. Die Herren Recensenten machen sich also nicht einmal die Mühe, die Exemplare aufzuschneiden und den Umschlag zu entfernen, oder nur die geschriebene Bemerkung zu überleben.

Welchen Werth unter solchen Umständen die lobhudelnden oder verwerfenden Urtheile haben, ist leicht zu ermessen, und die den gelehrten oder nur gebildeten Ständen angehörenden Personen, welche das Recensionswesen in seiner jetzigen Gestaltung sehr genau kennen, kümmern sich so wenig bei der Wahl neuer Bücher um solche Beurtheilungen in politischen und kritischen Blättern, daß sie diese vielmehr in gleiche Rangstufe mit den sogenannten Reclamen stellen, wofür manche Blätter eine eigene Rubrik haben, wo die Zeile etwas mehr als in der Anzeigenrubrik kostet. Die Mittelstände kümmern sich nun vollends gar nicht um solche Recensionen, so daß der Erfolg der mit großen Opfern erkaufenen lobhudelnden Artikel in der Regel sehr problematisch ist und hinter den Erwartungen der Verleger weit zurückbleibt. Es soll hierbei nicht in Abrede gestellt werden, daß einzelne politische und kritische Blätter, welche ihren bewährten Ruf der Unparteilichkeit und Gewissenhaftigkeit sich bewahrt haben, eine rühmliche Ausnahme von diesen Uebelständen bilden.

Unter diesen Umständen war der von Hrn. E. Bieweg an die Generalversammlung gestellte Antrag, wegen Begründung eines neuen kritischen Organes, ein sehr zweckmäßiger und zeitgemäßer; aber es hängt alles davon ab, wie dieses Organ in's Leben gerufen und später geleitet wird. Soll das Unternehmen einen Nutzen und Erfolg haben, so ist es vor allem nöthig, daß Männer zur Leitung berufen werden, für welche nur allein die Tendenz und der Inhalt eines Buches für ihre Beurtheilung maßgebend ist, jeder andere Hebel aber wirkungslos bleibt, daß ferner jede Art von Connivenz für große und gut situierte Verleger, in welcher Form und in welcher Verdeckung diese auch auftreten möge, gänzlich vermieden werde. Um dies desto sicherer zu erreichen, würde es zweckmäßig erscheinen, daß nicht nur die mit der Hauptleitung beauftragten Männer, als Redaction, die Verantwortlichkeit für das Ganze übernehmen, sondern daß auch jede einzelne Recension von ihrem Verfasser unterzeichnet werde.

Eine besondere Schwierigkeit bietet noch die Beurtheilung von Büchern politischen und religiösen Inhalts, da diese, soll sie unparteilich gehalten sein, doch nothwendig von einem, derselben Richtung angehörenden Recensenten erfolgen muß.

Hoffen wir, daß die ehrenwerthen Herren, welche in die betreffende Berathungs-Commission gewählt sind, die geeignete Weise der Ausführung dieses Unternehmens und die zur Leitung geeigneten Männer aufzufinden wissen werden.

(Schluß in Nr. 84.)