

Buche Schaden kann, daß seine Liebe für ein Buch und den Verleger desselben dem Buche nützlich sein, seine Abneigung gegen beide schädlich wirken wird, daß aber Neigung und Abneigung des Buchhandels einem Buche weder wirkliche Dauer, d. h. in seiner Wissenschaft und in der Geschichte der Literatur zu gewähren vermögen, noch es streichen, uneristirend machen können.

Diese Betrachtung muß ebenso sehr den Stolz des Buchhändlers erwecken, als seine Bescheidenheit. Wir können da am meisten wirken, der Literatur und schließlich uns am meisten dienen, wo das gute Gewissen Ja sagt. Ein gutes Buch fördern ist Ehre und Pflicht, ein minder gutes gleicher Gattung äußerer Gründe, etwa vortheilhafterer Bezugsbedingungen willen lieber befördern als jenes, ist ebenso ein Unrecht gegen die höhere Aufgabe unseres Berufes, als wirklich unklug und unvorsichtig. Denn liegt nicht ein Vertrauensbruch, eine, man wende nicht ein, kleine, dennoch immer eine Unredlichkeit vor? Der in litoris nicht bewanderte Käufer verläßt sich oft auf den Rath des Buchhändlers. Er hat das Zutrauen, und muß es haben dürfen, daß ihm nach bestem Wissen gerathen werde. Hier läge die Unredlichkeit. Erfährt er, daß statt des von ihm gekauften ein besseres Buch jener Gattung vorhanden und ihm nicht genannt ist, so wird er den Verkäufer für unwissend, und kommen ihm zufällig die näheren Umstände zu Ohren, ihn nicht mehr für einen Buchhändler, wie man sich in Deutschland einen Buchhändler denkt, halten, sondern für einen Krautkrämer. Er geht fortan zu einer andern Buchhandlung. Jener handelte also unklug, denn er setzte den Ruf seiner Person und seines Geschäftes aufs Spiel und er verlor das Spiel.

Wie nun einmal der deutsche Buchhandel sich gestaltet hat, so handelt es sich überhaupt im Sortimentsbuchhandel im Allgemeinen gar nicht darum, daß man am einzelnen Buche, am einzelnen Kunden verdiene, sondern der gesammte Verkehr hat das gewünschte Resultat zu liefern. Je literarischer, je uneigennütziger der Buchhändler sich seinen Kunden darstellt, desto mehr befestigt sich sein Ruf als Geschäftsmann. Den Kunden gegenüber liegt ja sein Augenmerk nicht darauf, ihm das eine oder andere Buch, oder ein Buch mit vollem oder mehr als vollem Rabatt zu verkaufen, darauf vielmehr hat er zu sehen, daß Beruf und Studium, Richtung und Geschmack jenes Kunden durch ein achtames Eingehen auf die Person desselben ihre Befriedigung finden. Dazu gehört ein gesundes und feines Studium der Menschen und eine solide Bildung. Die zweckmäßige eingehende Befriedigung des literarischen Bedürfnisses eines einfachen Bücherliebhabers kann und wird einer Buchhandlung größeren Gewinn abwerfen, als wenn wirklich an diesem Buche einige Groschen mehr verdient werden, als an jenem. Denn je mehr im Verkehr mit den Kunden ein richtiges Verständniß ihrer literarischen Ansprüche, damit ein discretetes Eingehen auf ihren Charakter, auf ihre Stellung in Leben und Wissenschaft, eine anspruchlose Kenntniß der Literatur hervortritt, desto mehr wird solches Geschäft, solcher Buchhändler Zuneigung und Förderung erfahren. In einer Buchhandlung ist es für die Gesammtentwicklung derselben oft wichtiger, wie die Geschäfte gemacht werden, als welche Geschäfte gemacht werden.

Innerhalb der Grenzen, die literarisches und kaufmännisches Gewissen sich stecken, muß der größtmögliche Gewinn gemacht werden; das versteht sich. Wir wollen ja von dem Ertrage unseres Geschäftes leben und für die Unsrigen sorgen. Ebenso versteht sich, daß das Gesagte sich nicht auf diejenigen Zweige der Literatur beziehen soll, in denen eine Concurrrenz wirklich möglich ist, z. B. in gewissen Schichten der populären Literatur, der Jugendschriften und mancher anderen Zweige. Es versteht

sich ferner, daß der Buchhändler es sich selbst nicht zu verübeln braucht, wenn er überall, wo er zwischen ganz Gleichartigem ein Urtheil abgeben soll, wo ihm ein durch die öffentliche Kritik festgestelltes Urtheil nicht bekannt ist, wo ihm ein Urtheil nicht zusteht, das ihm Vortheilhaftere befördert. Wenn er im vertrauten Verkehr mit seinem Gewissen lebt, so wird er selbst genau wissen, wo Vortheil, wo objectives Urtheil zu entscheiden haben.

Wie selten, nach Verhältniß zu der Gesammtsumme der jährlich abgesetzten Bücher, wird aber der Rath der Buchhändler in Anspruch genommen. Geht nicht der Bezug der meisten Bücher seine Wege, ohne sich um des Buchhändlers Meinung und Ansicht zu kümmern, z. B. der Bezug der Schulbücher, der classischen Literaturen? Der Bedarf des Gelehrten, meist auch des literarisch besser gebildeten Laienpublicums stügt sich nicht allzu häufig auf Wahl und Vorschläge des Buchhändlers. Dieses Publicum unterzieht vielmehr die Vorschläge des Buchhändlers noch vielfach eigener literarischer Superrevision. Ist es doch vielfach vertrauter mit der Literatur als der Buchhändler. Hier und da wird der Letztere gefragt, etwa bei Gelegenheit von Geschenken, bei Kinderbüchern, bei der Anschaffung von Büchern aus populären Wissenschaften, bei illustrirten Werken u. s. w.

Im Großen und Ganzen verkauft der deutsche Buchhandel das „was bestellt wird“, und lebt davon. Es kommt hierbei gar nicht in Betracht, wie der Buchhändler über das bestellte Buch oder über die Bezugsbedingungen desselben denkt. Das Buch wird gebraucht in der Schule, zu einer Arbeit, oder sonst, es wird gebraucht, und damit basta.

Minder Gebildeten gegenüber, deren Bedarf selten über das Maß des Nothwendigen hinausgeht, stellt sich das Verhältniß der Buchhändler zum Publicum anders. Ebenso stellt es sich anders in verschiedenen Zweigen der populären Literatur gegenüber. Es gilt hier das schon früher Gesagte. Derjenige Buchhändler verwendet sich am besten für sein eigenes Geschäft, welcher sich für das Beste verwendet. Mag das auch manchmal scheinbar und für den Augenblick minder vortheilhaft sein, als die Verwendung für geringeres Gut; es ist dennoch der Grundsatz, dessen Befolgung einzig und allein Gewinn und langes Leben verspricht.

Neben den bestellten Büchern, den Fortsetzungen, hat der Buchhändler das neu Erscheinende seinen Kunden zur Ansicht vorzulegen und, wie es meist gebräuchlich, ins Haus zu senden. Es gibt nicht wenige Buchhandlungen, für welche gerade dieser Geschäftszweig eine besondere Wichtigkeit besitzt. Derselbe regelt sich aus der Beantwortung der Fragen: Muß dieses Buch versandt werden? Kann es versandt werden? Wer muß es zur Ansicht empfangen? Wem könnte ich es noch vorlegen? Es regelt sich diese Thätigkeit je nach der Individualität der einzelnen Geschäfte, ihrer Kundenkreise, nach örtlichen Bedingungen, nach Jahreszeiten, geistig lebhaften, geistig schlaffen Zeiten, nach Fülle oder Mangel an Material zu Versendungen.

Diejenigen Bücher, welche man versenden kann oder könnte, stützen sich mehr auf die Verwendung als die, welche man versenden muß. Aber auch sie besitzen in der Verschiedenheit der Menschen, ihrer Studien und Geschmacksrichtungen Garantien, welche ihnen einigen Schutz vor etwaiger Abneigung des Buchhandels gewähren. Das lächerlichste, unnützlichste, langweiligste Buch findet gewiß noch Leser, wenn es versandt wird, mindestens Käufer, freilich vielleicht nur getäuschte. (Wie interessant würden für den Buchhandel offenherzige Statistiken sein, wie lehrreich!) Was man in der einen Stadt dem einen Mann nur senden kann, das muß sogar in der anderen Stadt dem anderen Manne gesandt werden. Es ist da, es lebt und kann nur von der öffentlichen Kritik und einem anderen Buche todtgeschlagen werden.