

die Conjectur, und wer mag ihm das in Berücksichtigung seines Standpunktes verdenken? Anders stellt sich die Betrachtung, wenn der praktische Buchhändler als Geschäftsmann die Sache aus der Vogelperspective übersieht; da kommt wohl zuerst die Frage: Wie verhält sich ein solcher Betrieb des Buchhandels zu dem Vortheil des Verlegers? wie ist dieser möglich, wenn der Verleger einen Ladenpreis feststellt, oder ist dieser ohne Gültigkeit? Die Nothwendigkeit eines Ladenpreises für die Buchhändlerwaare in Folge der eigenthümlichen Beschaffenheit derselben ist schon so häufig besprochen, daß wir heute davon absehen, diese nochmals nachzuweisen. Der Verleger kann einmal ganz vergessen, was er sich selbst, der Wissenschaft und der Literatur schuldig ist, rein als Fabrikant auftreten — es gibt solche Firmen, doch *nomina sunt odiosa* —, dann ist es ihm allerdings nur um einen raschen Umsatz zu thun, das Buch ist ihm lediglich eine Waare, deren Inhalt ihn nicht weiter kümmert, als daß es sich in Folge desselben rasch absetzt, der Ladenpreis ist dann selbstverständlich eine Narrethei. Eine solche Auffassung des Geschäftsbetriebes des Buchhandels eignet sich aber nur für sehr wenige Bücher, schließt mehr oder minder alle wissenschaftlichen, theuren Werke aus, von denen von vornherein ein Jeder weiß, daß ein rascher Absatz nicht denkbar ist. Ein fester Ladenpreis erhält dagegen ein Buch im Werth, schützt das Publicum vor Uebervortheilungen und läßt einen Handelsbetrieb zu, der der Bedeutung desselben in Kunst und Wissenschaft entspricht. Aber der Grund, daß so manche Verleger zu Fabrikanten herabsinken, liegt einestheils in der Sucht, unter allen Umständen zu verdienen, und dann will mancher Verlagsbuchhändler nicht umsonst so heißen; er will, er muß verlegen, er will groß als Verleger sein; er will am Ende des Jahres sagen können: ich habe so und so viele Novitäten gebracht, ich bin ein großer Verleger! Wir behaupten dagegen, der deutsche Verlagsbuchhandel würde mehr verdienen als jetzt, wenn er jährlich nur die Hälfte neuer Erscheinungen brächte und diese mit gehöriger Aufmerksamkeit nach allen Richtungen hin behandelt würden. Dann hätte auch der Ladenpreis noch eine größere Bedeutung für den Verleger und er würde der Schleuderei im eigenen Interesse Einhalt thun, um seinen Verlag nicht zu entwerthen; ähnlich handeln wenigstens häufig denkende Fabrikanten; sind uns doch Fälle bekannt, wo diese in den Auctionen von Concursumassen ihre Waare bis über den Einkaufspreis der Großhändler trieben, damit sie nicht entwerthet würden. Das war kaufmännisch, trotz des augenblicklichen Verlustes! Wie verhält sich dazu die Handlungsweise unserer Verleger, die mit Wissen und Willen ihre Waare zur Entwerthung dem modernen Antiquar übergeben? Was wird die Folge sein? Der Sortimentler muß, um nicht die Kunden aus dem Geschäft zu weisen, zu den gleichen Preisen wie der moderne Antiquar verkaufen. Die Folge ist: der feste Ladenpreis wird immer mehr an Bedeutung verlieren und die Frage dem Buchhandel immer näher zur Beantwortung treten: Besteht ein Ladenpreis oder nicht?

Sowie dem Sortimentbuchhandel dies in endgültiger Weise beantwortet ist, und dann demgemäß streng verfahren wird, wird sich die Lage der Dinge im Buchhandel von selbst gestalten. Die Folgen einer Verneinung wollen wir heute nicht beleuchten.

Für heute liegt es uns nur noch ob, die Frage zu beantworten: Wie kann der Sortimentbuchhandel ohne Hilfe der Verleger dem modernen Antiquariat mit Erfolg entgegentreten?

Vor allem müssen die Sortimentler sich in kleineren — gegebenen — Kreisen vereinigen, den erbärmlichen Brotneid bei Seite legen, der den Verdienst des Einen ohne irgend welchen erheblichen Nutzen für den Andern für gewöhnlich nur schmälert,

und dann feste Geschäftsregeln vereinbaren. Diese weiter zu verbreiten ist dann Sache der Kreisvereine, und dann vorzüglich des Sortimentler-Vereins, der, unterstützt in dieser Weise, eine Macht sein würde, die überall, wo es sich um das Wohl und Wehe des Sortimentbuchhandels handelt, ein gewichtiges Wort mitreden könnte und würde.

Der Nutzen solcher kleinen Vereinigungen würde sich bald zeigen; zuerst würden die Sortimentler den Rabatt, den sie jetzt, um der Concurrenz zu begegnen, abgeben, selbst behalten, dann können sie auch dem modernen Antiquariat um so leichter in seinen — theilweise nur angeblichen — Preisherabsetzungen folgen und diesem damit und mit gemeinsamer Veröffentlichung des wahren Thatbestandes den Todesstoß geben. Die Verleger würden einsehen, daß auch ihre Ladenpreise mit zu hohem Rabatt im ganzen Großen nur Spiegelfechtereien sind, die zu nichts nützen, sondern schaden, und so würden endlich auch die Paradede des modernen Antiquariats — d. h. die Schleuderei — verschwinden und dies mit ihm. Gegen das wirkliche Antiquariat wird und kann kein Sortimentbuchhändler etwas einzuwenden haben; er wird dasselbe immer mit Achtung betrachten! Auch bei den oft geschmähten Bestrebungen des Sortimentler-Vereins treten uns jedoch wieder die alten deutschen Erbsünden, die Uneinigkeit und Unentschlossenheit entgegen; man hört viele und sehr schöne Worte, sieht aber wenig Thatkraft und noch weniger uneigennütziges Vorgehen! Klagen hört man alle Tage, aber thatkräftige Handlungen als Folge dieser sieht man fast nie, und kommt wirklich eine solche einmal vor — dann wird von den wortreichen Leuten bedenklich das weise Haupt geschüttelt ob solcher Kühnheit. Werden sie nun gar aufgefordert, sich diesen anzuschließen, um ihren Klagen Abhilfe zu verschaffen, dann will man erst abwarten, sich ja nicht bloßstellen, weder durch Rath noch durch That; man möchte die Tauben wohl miteffen, aber sie müssen bereits gebraten auf dem wohlgedeckten Tische stehen, denn das Fangen und das Braten derselben, und das Zurichten des Tisches könnte Gefahren oder auch Unannehmlichkeiten bringen — das um keinen Preis wagen! Und wenn nachher in Folge solcher Lauheit aus einer guten Sache nichts wird, dann heißt es: das hab' ich mir gedacht, das konnte nicht anders kommen etc. Diese Schwäger begreifen nicht, daß ihre eigene Theilnahmlosigkeit und Schwäche die gute Sache zum Fall brachten, ja, sie machen über ihre bitter getäuschten Hoffnungen auf die „gebratenen und wohlangerichteten Tauben“ noch Worte und tiefsinnige Betrachtungen.

Wäre in unserem schönen lieben deutschen Vaterlande nur der hunderttausendste Theil der schönen Reden zur That geworden, es stände geachtet in den Reihen der Völker und wir ständen nicht am Vorabend von Ereignissen, deren Tragweite sich nicht ermessen läßt, wir hätten nicht an allen Orten Vergewaltigungen des Volkes und seiner Vertreter zu gewärtigen. Aber wie es dort im Großen, so in dem deutschen Buchhändlerreiche im Kleinen; der grassende Egoismus, gestützt auf die augenblickliche Macht, macht sich neben der bedauerlichsten Verzagtheit und Lauheit breit. Wir verkennen nicht, daß weder hier noch dort das Versäumniß langer Jahre durch eine gewaltige That mit einem Schlage gebessert werden kann. Aber man lasse das viele Reden und mache mit Entschiedenheit und Ruhe den Anfang, das Versäumte mit vereinten Kräften nachzuholen; die Vereine und Bestrebungen der Arbeiter haben uns gezeigt, was Einigkeit vermag; aber was haben wir, die wir uns gern die Träger des Fortschrittes nennen, davon gelernt? — nichts!

Altona, Juli 1865.

H. Haendke.