

schen Zeitungsweisen, d. h. der „Presse“ im engeren Sinne des Wortes, deren Productionskosten im deutschen Reiche fast ausschließlich durch den Postdebit und die Colportage hereinkommen. Der Einwand, daß eine Trennung der Literatur nach Betriebsmitteln durchaus ungehörig sei, ist hier sicherlich am Platze, zumal bei einer Classe literarischer Producte, nämlich den Unterhaltungsblättern mit und ohne Illustrationen, deren massenhafter Vertrieb durch die Colportage sich nicht entfernen schäßen läßt. Immerhin aber ist der eigentliche (ansässige) Buchhandel der wichtigste und vornehmste Factor des literarischen Verkehrs; er vermittelt den ganzen Bedarf der Schulen, der Universitäten, der Gelehrtenwelt und bietet mithin einen besseren Maßstab zur Beurtheilung des nationalen Bildungsdranges, als die übrigen Vertriebsarten (Postdebit und Colportage) jede für sich.

Acht Millionen Thaler — wie viel in der Hand eines Einzelnen, und doch wie wenig im Vergleich zu der Bedeutung, welche der Literatur in jedem gebildeten Lande zukommt. Wenn man bedenkt, daß unsere deutschen Zettelbanken allein für ihre nicht durch baar gedeckten Noten jährlich an 6 bis 8 Millionen Thlr. Zinsen einstecken, ohne die geringste Mühe, und ganz abgesehen von ihren eigentlichen Bantgeschäften, dann muß man gestehen, daß der deutsche Verlagsbuchhandel für jenen geringen Betrag der Nation ein ehrliches Stück Arbeit leistet. Mit 8 Millionen Thlrn. wird ein ganzes Heer von Sehern und Druckern und Buchbindern, werden Tausende von Buchdruckerpressen unterhalten, viele Papierfabriken und mittelbar zahllose Lumpensammler in Bewegung gesetzt, von jenem Betrage bleibt Hunderten von geachteten Verlegern ein nicht unerheblicher Unternehmergewinn und endlich — die Autoren! Wie viel bleibt für sie von den 8 Millionen? Ich glaube, nicht eine einzige. Aber warum schreiben sie auch Bücher, die Armensten, warum sind sie nicht lieber Actionäre von Zettel- und anderen Banken geworden? Ist es nicht viel angenehmer, eine Bank, denn ein Buch zu gründen? Aber so ist es einmal in dieser ungerechten Welt: Privilegien und Normativbedingungen sind nicht gewachsen für den gewöhnlichen Reichsbürger; „Bücher druckt die Presse wohl, Noten druckt sie nicht“. Freilich die Actionäre werden wieder sagen: „Was wollt Ihr, Ihr fangt es nur ungeschickt an, macht Eure Bücher nicht zu dick und so pikant, daß sie von Actionären gekauft werden, — oder verwandelt Eure ganze Literatur in ein großartiges Actienunternehmen, Gründungscapital 100 Millionen, Emissionscours 120, alles per Syndicat, dann kehrt Ihr auf immer der Schillerstiftung den Rücken.“

In weld' bescheidenen Grenzen sich die Kosten der literarischen Production bewegen, erhellt am besten aus dem Vergleich mit einzelnen Aufwendungen für materielle Bedürfnisse. Den Werthbetrag der gesammten Einfuhr des Zollvereins habe ich, unter Zugrundelegung von Engrospreisen, vor einigen Jahren auf ca. 580 Mill. Thlr. veranschlagt — siebenzig mal mehr als die Productionskosten des Buchhandels in Deutschland und einem großen Theile Oesterreichs! Für unseren Kaffee zahlen wir an das Ausland etwa viermal so viel, als unsere Literatur herzustellen kostet, während der Betrag der Kaffeesteuer den in Rede stehenden Productionskosten etwa gleichkommt. Die Branntweinsteuer wiegt in Norddeutschland allein eine doppelt so große Summe auf. In den jährlichen Productionskosten der deutschen Baumwollenindustrie sind die Kosten des Verlagsbuchhandels mindestens sechsmal enthalten, in dem deutschen Reichs-Militäretat etwa elfmal. Aus den Zinsen der französischen Kriegscontribution würden sich die Kosten unserer Literatur nach jetzigem Stand für acht Jahre, aus der gesammten Contribution aber für mehr als 160 Jahre (also beiläufig bis zum Jahre 2030) bestreiten lassen!

Jene acht Millionen, welche wir der Kürze halber schlechtthin als „Productionskosten“ bezeichnet haben, stellen aber in Wirklichkeit nur eine Jahreseinnahme der Verleger dar; ob damit die Herstellungskosten der in einem der letzten Jahre producirtten Bücher völlig gedeckt sind, bleibt unentschieden. In keinem Geschäftszweig wird so viel „auf Lager“ gearbeitet, als im Buchhandel; bei Büchern, die nicht momentanen Werth haben, ist die Calculation häufig so angelegt, daß die Kostendeckung erst im zweiten oder dritten Jahre nach der Publication, ein Gewinn aber erst im vierten Jahre etc. eintritt. Der Verlagsbuchhändler ist gewissermaßen der Bankier der Civilisation, er discountirt die von dem Bildungsbedürfniß der Gegenwart auf die Zukunft gezogenen Wechsel; freilich hofft er dabei ein gutes Geschäft zu machen, aber er speculirt in der Hausse aus den idealsten Motiven, im Glauben an die Fortentwicklung der Menschheit — nämlich wenn er ein ehrenwerther Verleger ist. Sein Geschäft nimmt Herz und Geist gleicherweise in Anspruch, er trennt sich von ihm viel schwerer, als der Fabrikbesitzer oder Großhändler, und noch seltener zieht er sich als Millionär in das sorgenlose dolce far niente zurück; es gibt nicht viele Verleger, die ein paar tausend Thaler verdienen können, ohne sie wieder in Papier und Buchdruckschwärze anzulegen. Der deutsche Bücherverlag gleicht vielfach dem alten und befestigten Grundbesitz — zäh hängt er sich, wie ein Familienvermächtniß, von Generation an Generation. In diesem conservativen Zuge liegen manche Gefahren, aber mehr noch Bürgschaften für gesunde, solide deutsche Entwicklung.

Den Verkehr zwischen den Producenten und dem Publicum vermitteln fast ausschließlich die Sortimentbuchhandlungen. Es gibt wenige so mühsame, Geist und Nerven anstrengende, und doch verhältnißmäßig wenig einträgliche kaufmännische Geschäfte, wie das des „Sortimenters“. Obgleich mit anderen Beschränkungen aus der Zopfzeit das Staatsceremon der Buchhandlungsgehilfen gefallen ist, so sind doch die Anforderungen des Publicums, und sicher mit Recht, dieselben geblieben: man setzt in jedem Buchhändler einen halben Gelehrten, mindestens einen universell gebildeten und literaturkundigen Mann voraus. Daher kommt es auch, daß er im gesellschaftlichen Verkehr und Ansehen wesentlich höher rangirt, als der Kaufmann schlechtthin — etwa wie der Apotheker; beide, Buchhändler und Apotheker, stehen mit einem Fuße auf dem Boden der Wissenschaft, und in der That haben wir aus ihren Reihen der wissenschaftlichen Forschung ganz ausgezeichnete Kräfte erwachsen sehen. Aber mit dem höheren Ansehen ist auch alles gethan — die Einnahmen des Sortimentbuchhandels sind unbedingt schlecht: im Verhältniß zu obigen 8 Millionen ist der ihm verbleibende Rabatt auf nur etwa 3 Mill. Thlr. zu veranschlagen, wovon nicht nur die Transportkosten für alle verkauften und nicht verkauften (von den Kunden oft gelesenen und dann obendrein mit unangenehmen Bemerkungen zurückgegebenen) Bücher, sondern auch die Honorare für Gehilfen und Austräger, die Localmiete, Annoncen u. s. w. zu bestreiten sind. Auf jede der ca. 2400 Buchhandlungen, die mit Leipzig in Verbindung stehen, kommen von der Rabatteinnahme von 3 Mill. Thlr. etwa 1250 Thlr. — nun erwäge man, wie viel davon besten Falls für den Besitzer der Handlung und seine Familie sich als Reingewinn herausstellt! Für diese 1250 Thlr. sind jährlich über 10,000 Bücher zu bestellen, zu buchen, an Kunden zu versenden u. s. w., und — Hunderte von Mahnbriefen zu schreiben.

Fragen wir nun endlich danach, was die Consumenten selbst für die Literatur aufwenden, so würden, wenn wir als Consumtionsgebiet für den Bruttobetrag von ca. 11 Millionen Thlr. nur unser Bierzigmillionenreich annehmen, auf jeden deutschen Kopf jährlich etwa 8 Sgr., auf jede Familie mehr als ein Thaler kommen — bei dem enormen Uebergewicht unserer ländlichen Bevölkerung doch vielleicht etwas mehr, als in manchem Nachbarreich, und jedenfalls ein