

Nichtamtlicher Theil.

Zur Reorganisation des deutschen Buchhandels.

In einem Artikel u. d. T.: „Glossen zu der Hadländer'schen Honorarfrage“ wird von Hrn. Erich Samber in dem von Hrn. R. Mosse in Berlin neu gegründeten „Deutschen Montags-Blatt“ versucht, nun auch dem Publicum gegenüber die bestehende Organisation des deutschen Buchhandels als eine verrottete, unerträgliche, reformbedürftige und überdies, was das Schlimmste ist, als eine solche hinzustellen, welche die Preise der Bücher um mehr als die Hälfte vertheuert. Es liegt mir fern, in eine Polemik einzutreten mit einem Blatte, welches in einem pikant sein sollenden Feuilleton-Styl u. a. von „dem Uding“ spricht, „das man deutschen Buchhandel nennt“, diesem „Udinge“, „dem der Pops in Fleisch und Blut übergegangen ist“, jegliche Reformfähigkeit abspricht und dann schließlich ausruft: „Auch dem deutschen Buchhandel und der deutschen Literatur thäte ein Bismarck noth! Dann würde man in zehn Jahren nicht vor Erstaunen die Augen aufreißen, daß einer der begabtesten, populärsten, vielgelesenen deutschen Autoren sein Leben hindurch . . . wie ein bescheiden (!) wohlhabender Mann gelebt hat. Und der Bismarck komme bald! Denn die Noth ist groß!!!“ Sollte vielleicht Hr. Mosse den Ehrgeiz verspüren, der Bismarck des deutschen Buchhandels zu werden?

Doch genug davon. Nicht mit dem „Deutschen Montags-Blatt“ habe ich es hier zu thun, wohl aber mit einem schweizerischen Blatte, der „Neuen Zürcher-Zeitung“, welche unlängst in einem Artikel über den deutschen Buchhandel folgendes Exempel aufgestellt hat:

Angenommen ein beliebter deutscher Autor, z. B. Johannes Scherr, überlasse irgend eines seiner Werke einem glücklichen deutschen Verleger, z. B. Ed. Hallberger, so kann letzterer selbst in diesem Ausnahmefall nicht mehr als 2000 Exemplare drucken; angenommen ferner, dieselben würden innerhalb Jahresfrist sämtlich zu 4 Mark per Band verkauft, so ergibt sich nach dem genannten Blatte folgende Bilanz:

Das Publicum zahlt also	8000 M.
Davon erhalten:	
Drucker, Papierhändler u.	1000 M.
Der Verfasser	1000 „
Der Sortimentsbuchhandel (im Durchschnitt mit den Frei-Exemplaren zu 40% Rabatt gerechnet)	3200 „
Der Leipz. Commissionär	400 „
Verlorene Zinsen des An- lagecapitals	100 „
Annoncen, Circulare, Re- clamen	500 „
Frei-Exemplare des Autors und der Redactionen	150 „
Unvermeidliche Verluste	450 „
Nutzen des Verlegers	1200 „
	8000 M. 8000 M.

Wo liegt nun der wunde Punkt des deutschen Buchhandels? fragt man das Publicum und gibt dann zur Antwort: Am Zwischenhandel, der das Buch um 57 Proc. vertheuert.

Läßt sich auch nicht leugnen, daß die vorstehende Berechnung, von Kleinigkeiten abgesehen, im Großen und Ganzen der Wahrscheinlichkeit nahekommt, so wird doch Jeder, der mit den buchhändlerischen Verhältnissen einigermaßen vertraut ist, zugestehen, daß sie namentlich

den Nicht-Sachverständigen nur zu irrigen Schlüssen zu führen geeignet ist. Denn dem Sortimentsbuchhändler fallen jene 57 Proc. Aufschlag ebenso wenig ganz als Reingewinn zu, wie solche dem Producenten oder Consumenten gänzlich verloren gehen. Vermittelt Niemand, verkehren die letzteren Beiden direct, so haben beide Mühe und Kosten zu tragen, welche sie bisher sparten. Es hätte also bei der vorstehenden Berechnung — wenigstens erläuterungsweise — auch angegeben werden müssen, welche Abzüge an seinem Theile den Sortimentsbuchhandel treffen und welche Vortheile statt dessen Publicum und Verleger eintauschen. Wäre dann so der Reingewinn des Sortimentsbuchhandels festgestellt worden, dann hätte sich die Frage, ob derselbe übermäßig hoch sei, mit größerer Berechtigung aufwerfen lassen. Auch ohne genauere Berechnung möchte ich für meine Person diese Frage, insbesondere mit Hinblick auf andere Zwischenhändler, wie Antiquare, Apotheker, Juweliere, Uhrmacher u., entschieden verneinen.

Hat denn aber das Publicum wirklich 8000 M. für jene 2000 Expl. des Scherr'schen Werkes gezahlt? Sind ihm nicht 10, 15 oder noch mehr Procent Rabatt darauf abgezogen, sind ihm nicht dabei noch die Beträge lange Zeit gestundet worden? Und ferner: Fallen dem Sortimenter nicht ebenfalls unvermeidliche Verluste, Annoncen, Circulare, Reclamen, verlorene Zinsen des Anlagecapitals und ein Leipziger Commissionär, wovon in der vorstehenden Berechnung nur bei dem Verleger die Rede ist, neben den allgemeinen Geschäftsunkosten zur Last? u. u. Daß die obige Berechnung in der Form, wie sie gegeben, irreführen und das Publicum zu falschen Schlüssen verleiten muß, unterliegt wohl keinem Zweifel. Nichts anderes wollte ich heute nach dieser Richtung hin constatiren.

Freilich gibt jene Berechnung auch Mancherlei zu denken; sie rief mir zunächst den Umstand ins Gedächtniß, daß im Publicum die Meinung, als vertheure der deutsche Sortimenter die Literatur, als sei er Schuld, daß die Bücher in Deutschland weit höher berechnet würden als beispielsweise in Frankreich, an Boden gewinnt. Erhielt ich doch jüngst von einem Comité deutscher Schriftsteller und Gelehrten die Aufforderung, mich an der Gründung eines neuen Vereins für ganz Deutschland zu betheiligen, welcher u. a. seinen Mitgliedern das Recht gewähren sollte, jede buchhändlerische Erscheinung zum äußersten Buchhändler-Nettopreise mit Aufschlag von 10 Proc. vom ständigen Bureau des Vereins zu beziehen — eine Bestimmung, gegen welche ich mich bei der vorbereitenden Versammlung des noch nicht zu Stande gekommenen Vereins aufs lebhafteste erklärte, im Interesse des Buchhandels wie der Allgemeinheit, denen mit Borromäus-Vereinen, meiner Ansicht nach, nicht gedient wird.

Für die buchhändlerischen Kreise mag die vorstehende, in Einzelheiten anzusehende und tendenziöse, im Großen und Ganzen aber zutreffende Berechnung eine neue Veranlassung sein, auf Reformen innerhalb ihres geschäftlichen Verkehrs ernstlich bedacht zu sein, auf Reformen, welche zunächst eine möglichste Beschränkung der Conditionsfendungen und eine rationelle Regelung des Abrechnungswezens anstreben sollten. Dazu bedarf es aber nicht eines Einzelnen, und wäre er auch ein Bismarck, sondern jedes Einzelnen. Jeder muß in seinem Kreise darauf hinwirken — und vielfach geschieht dies ja schon —, durch stete Verbesserungen eine Maschine oder, wenn man will, eine Organisation lebensfähig und lebenskräftig zu erhalten, welche, wie die des deutschen Buchhandels, sich so lange Zeit bewährt hat und sicher noch lange, lange Zeit bewähren wird.

Allerdings hat der deutsche Buchhandel es nicht allein in der Hand, das Ziel zu erreichen, was sein englischer oder französischer