

Nichtamtlicher Theil.

Glossen zu dem Artikel: „Zur Misère im heutigen deutschen Buchhandel“.

Unter dieser Ueberschrift bringt der Eigenthümer einer angesehenen alten Leipziger Firma in Nr. 204 d. Bl. einige Bemerkungen („Thesen?“), „um die Rehrseite der Medaille zu zeigen“, d. h. den Beweis zu führen, daß auch der Verleger zu Klagen berechtigt sei! Nun — das hat ja wohl noch Niemand bezweifelt, und die als Veranlassung dieser Klagen genannten „Grundübel“ sind schon wiederholt als solche auch in diesen Blättern bezeichnet worden. „Erstes Grundübel“ ist nach Hrn. Barth: „Ueberfüllung an Sortimentfirmen“ und „Zweites Grundübel“: „Ueberproduction im Verlage selbst“. Wie man beide beseitigen kann oder soll, sagt er leider nicht, er verkündet nur: „Es fehlt an besonnener und geregelter Arbeit“, wir brauchen „Rückkehr zu den soliden Anschauungen unsrer Vorfahren, zu dem richtigen Erfassen der Sortimenteraufgabe, wie unsere Väter sie lösten und dabei prosperirten“.

Wie man besonnen und geregelt arbeitet, wie die soliden Anschauungen unsrer Vorfahren lauteten, wie die Väter die Sortimenteraufgabe erfaßten, lösten und dabei prosperirten, wird leider verschwiegen, und würde doch so werthvoll sein, von einem objectiv dastehenden Collegen zu vernehmen, der es uns vielleicht aus seinen eigenen Erfahrungen, gewiß aber aus den Ueberlieferungen seines Hauses mittheilen könnte, obschon dasselbe unseres Wissens nicht durch Sortimentbetrieb seine Bedeutung erlangt hat. Hrn. Barth erscheint es eine Thorheit, gegen die Fortschritte des hochentwickelten Verkehrs ankämpfen zu wollen; in offenbarem Zusammenhange mit der Entwicklung des Verkehrs steht aber doch wohl auch das von Hrn. Barth erwähnte erste „Grundübel“; das zweite soll nach Hrn. Barth lediglich Folge des ersten sein, mithin wären vielleicht nach ihm auch beide „Grundübel“ Fortschritte des Verkehrs, aber solche, gegen die er, wenn wir ihn richtig verstehen, doch anzukämpfen geneigt ist.

Nun, sehen wir einmal, wie unsere Vorfahren, die er als Muster hinstellt, sich gegenüber auch der von ihnen schon beklagten „Ueberfüllung an Sortimentshandlungen“ zu helfen suchten: sie gaben ihren Verlag nicht an jede beliebige Firma, sondern arbeiteten mit ihren bewährten Geschäftsfreunden und waren sehr, sehr vorsichtig gegenüber neuen Etablissements; selbst die bestangebrachten unter letztern mußten erst jahrelang ihre Leistungsfähigkeit zeigen, bevor sie nach und nach allseitig Credit erhielten. Kam an den Verleger, der zumeist auch Sortimenter war, ein Verlangzetteln von einer Firma, mit der er nicht in Rechnung stand, so lieferte er das bestellte Buch nicht etwa baar an den Auftraggeber, sondern in Rechnung an dessen Commissionär mit der nöthigen Bemerkung. Zu dieser gesunden Praxis der Vorfahren zurückzukehren, würde Hr. Barth vielleicht bereit sein; auch wir wären unbedenklich bereit und wohl noch manch anderer Verleger, aber wir zweifeln, ob die Commissionäre dafür sein würden, und wissen nicht, ob Hr. Barth deren Widerstand überwinden zu helfen gewillt wäre; obschon nicht zu verkennen ist, daß auf diese Weise auch sie, die Commissionäre, den Anschauungen der Väter wieder näher kommen würden, bei denen es z. B. selbstverständlich war, daß sie in einer Stadt, wo sie bereits einen Committenten hatten, ohne dessen Zustimmung keinen neuen annahmen. Es lag ja auch in der Natur der Dinge, daß der Commissionär, der damals jedem einzelnen Committenten einen verhältnißmäßig weit höhern Credit einräumen mußte, dessen Creditfähigkeit nicht gefährden helfen, daß der Vertreter einer soliden Firma nicht ohne Weiteres deren directen Concurrenten zu vertreten übernehmen durfte, und im Prinzip ist das auch heute noch richtig, zumal wenn

der von einem namhaften Berliner Verleger kürzlich vor aller Welt gethane Ausspruch: „Ich will und muß meinen Concurrenten schädigen“ als Dogma zu gelten hat, was wir persönlich nicht wünschen.

Wie die Vorfahren das zweite „Grundübel“: „Ueberproduction im Verlage selbst“ zu verhüten suchten, ist nicht gerade aus einem bestandenen Geschäftsbrauche nachweisbar; daß auch sie schon eine Ueberproduction empfanden, obwohl sie viel weniger druckten, als die heutige Generation, ist bekannt. Also wie halfen sie sich? Wir rufen alle unsere Erinnerungen an theils noch selbst Erlebtes, theils in Quellenwerken Gelesenes wach, und finden nur, daß es die Väter machten, wie auch wir noch: Jeder handelte bei Annahme von Manuscripten mit möglichster Vorsicht, oder glaubte wenigstens das zu thun, hatte demnach die volle Ueberzeugung, daß seine eigenen Verlagsartikel durchweg Bedürfnis seien und nur die leichtsinnigen oder bösen Collegen die Ueberproduction verschulden. Gerade so machen es auch heute noch die Nachkommen unsrer Ahnen, wir persönlich keineswegs ausgenommen, gewiß auch Hr. Barth, der Verfasser des uns inspirirenden Artikels nicht, der unter seinen Verlagswerken ohne Zweifel ebenfalls mehr als eines haben wird, welches besser ungedruckt geblieben wäre, obwohl er es vielleicht der Collegenschaft mit recht beweglichen Worten anempfohlen hat und noch anempfiehlt. Wundern müssen wir uns, wenn er sich darüber aufhält, daß ihm auf eine gekrönte Preisschrift (also muthmaßlich eine wissenschaftliche Specialuntersuchung) nur von 120 Firmen Bestellungen zugegangen sind! Das würde wohl auch zu der Väter Zeiten kaum viel anders gewesen sein, wenn damals „Nichts unverlangt“ schon als Brauch gegolten hätte, und es wird auch künftig nicht so rasch anders werden; Hr. Barth beruhige sich aber, denn ist das Buch wirklich eine tüchtige Arbeit, so wird es den Erfolg, den es überhaupt haben kann, ganz sicherlich erringen; bekanntlich aber kommt er bei solchen Werken nicht immer sofort, und bezahlt macht sich ja überhaupt nicht jede Monographie, sei sie auch noch so vortrefflich oder „von allgemeinerem Interesse“ — das ist doch wohl keine Ueberraschung mehr für Hr. Barth; wenn aber merkwürdigerweise dennoch, dann freilich „hinc illae lacrimae“!

Es soll übrigens nicht bestritten werden, daß seit längerer Zeit schon bei vielen Sortimentern eine gewisse Unlust besteht, Neuigkeiten zu verschreiben, die nur ein beschränktes Publicum haben; es hat wenigstens von uns aus öfters einer speciellen Anregung bedurft, um die angesehenern Firmen in denjenigen Städten, aus denen wir auf einzelne Neuigkeiten unseres Verlages keine Bestellungen erhielten, zu denselben zu veranlassen, und in unserem Sortiment machen wir die Beobachtung, daß manche Verleger ihre Neuigkeits-Circulars zweimal zu versenden pflegen, was offenbar seine Veranlassung in der erwähnten Unlust hat, deren Grund nahe liegt: Die nicht zahlreichen Käufer für solche Bücher sind in der Regel Bibliotheken oder bekannte Männer der Wissenschaft, die nicht nur von sämtlichen Firmen ihres Places mit Neuigkeiten bedacht, sondern auch von den satzsam bekannten Leipziger und Berliner Herren mit Offerten, zum Theil sogar mit unverlangten Zusendungen versorgt werden, so daß es ein glücklicher Zufall für den Sortimenter des Places ist, welcher an den nicht selten einzigen Interessenten, der im ganzen Orte zu finden ist, sein Exemplar absetzt. Kann es da so sehr überraschen (billigen wollen wir es freilich nicht), wenn viele sonst als thätig und vertrauenswürdig bekannte Handlungen die Fracht für solche Werke und die Zeit wie die Spesen, welche die Versendung sonst noch kostet, lieber sparen? Ist es uns doch in unserem Sortiment vor nicht langer Zeit erst vorgekommen, daß ein befreundeter Verleger uns vorhielt, es sei