

schüsse machen muß, die ihm nicht ersetzt werden, so ist man zu der Vermutung berechtigt, daß der Anteil des Sortimenters den des Verlegers und des Schriftstellers nicht übersteigt; im Gegenteil geben die Klagen der Sortimenter der Ansicht Raum, daß ihr Verdienst hinter dem Satz von 11% noch um ein Nennliches zurückbleibt. Dieser Unbilligkeit soll ja aber abgeholfen werden durch Herstellung der allgemeinen Geltung der Ladenpreise.

Hiernach gelangt man an der Hand des Wehleschen Buches zu folgenden Ergebnissen: Die Gesamtsumme des Ertrags eines absatzfähigen Buches verteilt sich in ziemlich gleichmäßigen Portionen derart, daß auf das Honorar  $\frac{1}{9}$ , Satz, Druck und Papier  $\frac{1}{9}$ , Spesen des Verlegers  $\frac{1}{9}$ , Gewinn des Sortimenters  $\frac{1}{9}$ , Spesen des Sortimenters  $\frac{2}{9}$ , Gewinn des Verlegers  $\frac{1}{9}$ , Verlust des Verlegers an nicht gangbaren Werken  $\frac{2}{9}$  entfallen würden.

Daß da und dort die Verhältnisse für die einzelnen Beteiligten sich günstiger oder ungünstiger gestalten, Gewinn und Verlust sich anders verteilen, versteht sich von selbst; von Interesse aber wäre es, aus den Kreisen der Sachverständigen zu erfahren, ob diese Rechnung durchschnittlich zutrifft oder nicht.

Wäre diese Berechnung richtig, so würde der Ladenpreis des Buchhandels nach seiner inneren Bedeutung und Wahrheit erkannt als der rechtliche oder allgemein zweckmäßige Preis, indem alle Beteiligten, Schriftsteller, Verleger, Sortimenter, so ziemlich den gleichen Lohn ihrer Arbeit empfangen und das Publikum im Ladenpreise nicht mehr bezahlen würde, als was die Bücher wert sind.

Freilich würde sich aus dieser Darstellung auch der große Mangel ergeben, daß die Bücher in Deutschland ganz unverhältnismäßig teuer sind, weil eine sehr bedeutende Anzahl von Schriften gedruckt wird, bei welchen der Verleger nicht auf die Kosten kommt und der Sortimenter für die Mühe, der er sich bei dem Vertrieb derselben unterzieht keine Entschädigung erlangt.

Von Wehle wird auf Grund der Mitteilungen von Verlegern behauptet, daß unter drei Verlagsunternehmungen zwei fehlschlagen. Bei der günstigsten Auslegung dieser Worte würde hiernach der Verleger bei einem unter drei Büchern höchstens auf die Kosten kommen, für seine Mühewaltung erhielt er nichts; bei einem zweiten würde sich sogar ein Verlust ergeben und nur bei dem dritten wäre der Erfolg ein solcher, daß der Abmangel aus der zweiten Unternehmung gedeckt und er für seinen Zeit- und Geldaufwand bei diesen drei Verlagsartikeln entschädigt würde.

Man muß gestehen, daß dies ein abnormer Zustand ist, und es verlohnt sich wohl der Mühe, den Ursachen dieses Mißstandes weiter nachzugehen. Sehen wir von den Unternehmungen ab, welche ihre Entstehung einer vom Verleger selbst gegebenen Anregung verdanken, und beschränken wir uns auf die Fälle, daß ihm von Schriftstellern Manuskripte angeboten werden, sei es nun, daß diese druckfertig sind oder daß der Schriftsteller nur einen Entwurf vorlegt und die Ausarbeitung von der Annahme durch die Verlagshandlung abhängig macht. Der Verleger hat nun die Aufgabe, das Manuskript oder den Entwurf zu prüfen. Ist er dieser Aufgabe vollkommen gewachsen? Es ist bekannt, daß die deutschen Verleger nicht nur die höheren Lehranstalten besucht, sondern daß sie wenigstens teilweise die Vorbereitung auf den praktischen Beruf durch den Besuch einer Hochschule zum Abschluß gebracht haben. Man kann annehmen, daß sie hierbei vorzugsweise die Vorlesungen über die sogenannten allgemein bildenden Fächer ausgenützt haben werden. Wenn sie aber auch Zeit gefunden haben sollten, einer besonderen Wissenschaft sich mit Vorliebe zuzuwenden, so bleibt immerhin noch eine Reihe von Fächern übrig, mit welchen sie sich nicht näher vertraut machen konnten. Es ist ferner zweifellos, daß ein Verleger, welcher in einem guten Sortimentgeschäft eine tüchtige

Ausbildung erlangt hat, dadurch einen Scharfblick für das Gute das ihm angeboten wird, gewinnt und daß er durch die gründliche fachmännische Heranbildung in verschiedenen Sortimentshandlungen die »Fühlung« mit den Bedürfnissen und Wünschen des Publikums erreicht, welche man mit Recht als einen Vorzug des deutschen Buchhandels rühmt.

Sieht man nun aber den Verlagskatalog irgend einer bedeutenderen Firma Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz durch, welche verschiedenen Gebieten des Wissens gehören die Verlagsartikel an, obwohl auch hier der Zug der Zeit auf »Spezialitäten« hindrängt! Für alle diese weit auseinanderliegenden Zweige der Wissenschaft reichen aber die Kenntnisse und der Scharfblick eines Mannes nicht aus, am wenigsten natürlich bei den eigentlich wissenschaftlichen Büchern und den Fachschriften. Ja gerade, je höher der Verleger hinsichtlich seiner Allgemeinbildung steht, desto sicherer wird er sich der Grenzen seines Wissens bewußt sein.

Wenn er aber im einzelnen Falle sich nicht für zuständig halten kann, was wird er thun? Er wird einen Fachmann beauftragen. Aber welchen? Die bedeutendsten Vertreter einer Wissenschaft werden sich mit Prüfung fremder Manuskripte nicht gerne befassen; die bekannteren Namen zweiten, dritten, vierten Ranges aber gehören meist einer bestimmten einseitigen Richtung an. Ist nun das Manuskript dem Geiste der Partei gemäß, so wird der zur Begutachtung berufene Fachmann es voraussichtlich loben, vielleicht sogar über Gebühr; ist es aber in anderer Richtung gehalten, so wird er schwerlich der Versuchung widerstehen, dem Gegner etwas anzuhängen. Auf eine unparteiische Beurteilung wird sich der Verleger nur in seltenen Fällen Rechnung machen dürfen. Jedenfalls ist es bloßer Zufall, wenn das zu prüfende Manuskript an den rechten Mann gelangt; in der Regel wird der Verleger nach Empfang des Gutachtens so klug sein wie zuvor.

Bei der Frage über Feststellung des Preises und der Auflage kann der Verleger daher nicht die wünschenswerte Sicherheit haben. Dazu kommt, daß hier die Interessen des Schriftstellers und des Verlegers einander geradezu entgegen stehen. Bei einem Erstlingswerke wird der letztere die Auflage möglichst klein, den Preis möglichst hoch stellen wollen; der Schriftsteller, welcher überzeugt ist, daß die Welt mit Sehnsucht dem Erscheinen seines Werkes entgegenfiehet, und in wenigen Wochen eine zweite Auflage nötig sein wird, dringt auf möglichst hohe Auflage und niedrigeren Preis. Wie das zu gehen pflegt, wird man sich schließlich in einer Halbheit einigen, welche keinem von beiden Teilen genügt.

Wie man nun auch alle diese Schwierigkeiten beurteilen mag, so viel dürfte aus der obigen Darstellung doch abgeleitet werden, wie unbegründet die Meinung ist, als könnte es dem Verleger oder überhaupt dem Produzenten gleichgültig sein, zu welchem Preise seine Erzeugnisse verkauft werden. Nicht darin also besteht der Fortschritt, daß der Buchhandel sich nach den sogenannten kaufmännischen Grundsätzen einrichtet; sondern die Wahrheit ist gerade umgekehrt die, daß der übrige Handel den festen Ladenpreis, den allgemein rechtlichen und für alle, für die ganze Gemeinschaft zweckmäßigen Preis einführt. Nur durch diesen rechtlichen Preis ist das Interesse aller Beteiligten gewahrt; jede Abweichung von diesem Preismaße, jede willkürliche Preissteigerung oder Preisherabsetzung ist widerrechtlich, weil sie die Harmonie des Ganzen stört; mag ein solches nur auf den eigenen Erwerb und Gewinn berechnetes Gebahren auch nicht durch die Gesetze erreichbar sein und von den Grundsätzen der schrankenlosen Gewerbefreiheit aus derzeit noch als vollkommen gerechtfertigt erscheinen.

Wenn Schürmann anderer Ansicht ist, so rührt dies meines