

Noch mehr aber als der Verleger ist die Mehrzahl der Schriftsteller, vor allem der Bücher schreibende Gelehrte, an der Beseitigung der Schleuderei interessiert. Der Verleger kann immerhin eher den Verlag eines Buches ausschlagen, als der Schriftsteller auf den Druck eines vielleicht mit langjährigem Fleiße geschriebenen Werkes verzichten, zu dessen Druck ihm selber die Mittel fehlen. Der große Gelehrte oder der Romanschreiber, dessen Ruf feststeht, würde freilich nicht in Verlegenheit kommen, er würde für seine Werke vielleicht nach dem völligen Sieg der Schleuderei noch höheres Honorar vom Verleger erhalten, da dieser dann mehr zahlen könnte, weil er nur noch Werke drucken würde, welche gekauft werden wie warme Semmeln. Ein Schriftsteller jedoch, der sich erst einen Ruf gründen muß, auch der schon bewährte Gelehrte, welcher ein streng wissenschaftliches »schweres« Werk, z. B. eine Einzeluntersuchung über einen wichtigen wissenschaftlichen Gegenstand geschrieben hat, sie würden dann vergeblich einen Verleger suchen. Für solche Werke müssen die Abnehmer mühsam gesucht werden, und fehlen die Männer, welche allerorten im weiten Reich die litterarischen Bedürfnisse und Neigungen studieren und kennen, unverdrossen Werke vorlegen und zum Kaufe reizen, fehlt erst, wie es leider vielfach schon eingetreten ist, die mit Fachkenntnis und Berufsfreude geleitete Provinzialbuchhandlung, so kann thatsächlich kein Verleger mehr dieser zahlreichsten Klasse von Schriftstellern seine Dienste anbieten, ohne in kurzer Zeit ein Vermögen zuzusetzen. Thatsächlich herrscht dieser Zustand schon in den meisten außerdeutschen Ländern, z. B. in England, Frankreich, Italien, wo der ganze Sortimentbuchhandel von Bedeutung sich in den Hauptstädten und wenigen Händen konzentriert. Die Verleger dieser Länder drucken mit wenigen Ausnahmen nur »gangbare« Ware, und sie können kaum anders handeln. Der schriftstellerische Anfänger, der Verfasser einer gelehrten Untersuchung muß froh sein, wenn er für sein auf seine Kosten gedrucktes Werk einen Buchhändler findet, der sich mit dem Vertriebe desselben abgiebt. Die Schriftsteller und Gelehrten hätten daher alle Ursache, nicht bei Schleuderern zu kaufen, sondern den Provinzialbuchhandel zu unterstützen. Wenn das bisher nicht oder nur in seltenen Fällen geschehen ist, wenn gerade diese Kreise vielfach hohen Rabatt als ihr Recht gefordert haben, so ist das einerseits aus mangelhafter Kenntnis der Sachlage und aus der Knappheit ihrer Geldmittel, sodann aber daraus zu erklären, daß nur wenige Menschen die Gabe der Selbstüberwindung haben, da auch nur kleine Opfer zu bringen, wo der Erfolg vom Verhalten der Allgemeinheit abhängt und dem Einzelnen überdies nicht handgreiflich vor Augen tritt. Niemanden gelüstet es besser zu sein als andre, wenn es etwas kostet.

Aber nicht nur Schriftsteller und Verleger, auch das Publikum, die Gesamtheit, hat ein hohes Interesse daran, daß ein über das ganze Land sich ausbreitendes Netz leistungsfähiger, durchgebildeter Provinzialsortimenter erhalten bleibe, wie es durch die Aufrechterhaltung des buchhändlerischen Ladenpreises erreicht werden soll. Das ganze Publikum läßt sich die oft mühsamen Dienste des am Wohnsitz befindlichen Buchhändlers gern gefallen, kauft aber, wenn es irgend geht, beim »billigen Manne« in Berlin oder Leipzig, oder sucht von dem Provinzialsortimenter denselben hohen Rabatt, wie ihn der Schleuderer giebt, zu erpressen. Der Sortimenter ist ihm im allgemeinen nur ein Mann, der die Bücher um einen erheblichen Betrag verteuert; davon, daß der Zwischenhandel, wie er im Provinzialsortiment vorhanden ist, notwendiger und nützlicher ist, als in irgend einem andern Geschäftszweige, ahnt es wenig.

Hier ist ein Vergleich mit den Zuständen im Auslande lehrreich. England besitzt keinen leistungsfähigen Provinzialbuchhandel, ja der englische Sortimentbuchhandel in der Hauptstadt London ist höchst mangelhaft. Eine glänzende Ausnahme machen nur die großen, meist von Deutschen geleiteten und im allgemeinen nach deutscher Art betriebenen Sortimente; sie sind aber in erster Linie dem Vertriebe ausländischer (deutscher, fran-

zösischer u. s. w.) Bücher gewidmet. Der englische Sortimenter ist ein Krämer, der nur Bücher, welche wie Zucker, Kaffee u. s. w. zu den täglichen Bedürfnissen der großen Masse gehören, verkauft. Diese kauft er in großen Partien mit sehr hohem Rabatt ein, und verkauft sie mit mäßigem Gewinn. Andre Ware führt er einfach nicht, und will ein Kunde ein vielleicht vor einigen Jahren erschienenenes, weniger bekanntes Buch bestellen, so erhält er regelmäßig zur Antwort: We have not got it, ist nicht vorrätig. Die Mühe der Besorgung nimmt sich der Buchhändler nur in seltenen Fällen, ja er wird selten überhaupt geneigt oder im stande sein, den Verleger zu ermitteln. Selbst von dem letzteren ist aber ein älteres Verlagswerk nicht mehr zu bekommen, da es im allgemeinen Sitte ist, einige Jahre nach Erscheinen eines Werkes den Restvorrat billig an einen Antiquar loszuschlagen. Diese Sitte ist zum großen Teil auch eine Folge davon, daß sich der englische Sortimentbuchhandel, so weit er überhaupt besteht, nur um neue »kurante« Ware kümmert. Wie würde etwas Ähnliches unsern deutschen Lesern gefallen?

Die Mangelhaftigkeit des englischen Sortimentbuchhandels zwingt ferner den englischen Verleger, wahre Unsummen Geldes für Anzeigen in Zeitschriften, für Reklamen u. dergl. auszugeben, da er keine Möglichkeit sieht, seine Bücher auf andre Weise bekannt zu machen. Diese Kosten, welche sich oft auf ein Viertel und mehr der Gesamtherstellungskosten eines Buches belaufen, muß der Verleger selbstverständlich auf den Preis des Buches schlagen. Es giebt ja eine Reihe von Büchern, die ein sehr großes Publikum haben, und für deren Vertrieb Inserate außerordentlich förderlich sind. Bei wissenschaftlichen Werken aber und bei zahllosen andern Arten von Büchern stehen die für Inserate auszugebenden Summen in gar keinem Verhältnis zu dem dadurch erreichten Absatz. Ja bei vielen Werken ist mit Anzeigen überhaupt kein Absatz zu erzielen. Das Publikum übersieht die Anzeige, mißtraut der Empfehlung des Verlegers, oder die Anzeige kommt gar nicht in die geeigneten Hände u. s. w.

Dagegen stehen dem deutschen Verleger viel billigere Kräfte zum Vertriebe seiner Werke in dem weit verzweigten, wohlgeschulten Sortimentbuchhandel zur Verfügung, er braucht nicht annähernd so große Beträge, wie der ausländische Verleger, für Bücheranzeigen auszugeben. Diese Ersparnis an Vertriebskosten, welche den dem Sortimenter in Deutschland und auch im Auslande gewährten Rabatt in vielen Fällen übertrifft, kommt den deutschen Büchertäufern zu gute, und diese sind daher nicht berechtigt, von einer Erhöhung der Preise durch den Zwischenhandel zu sprechen.

Und welche Annehmlichkeiten und Dienstleistungen genießt dabei das Publikum von diesem Zwischenhandel! In jeder bessern Buchhandlung — und nach Unterdrückung der Schleuderei wird sich eine solche selbst in einer kleinern Stadt halten können — kann es alle neuern Erscheinungen, ja vielfach auch ältere kostenlos einsehen und sich so von dem Werte oder Unwerte eines Buches überzeugen. Sind die verlangten Werke nicht vorrätig so läßt sie der Buchhändler kommen und schickt sie dem Besteller ins Haus, oft mit der sichern Aussicht, nicht einen Pfennig daran zu verdienen. Allerdings hört man auch Klagen über Belästigung durch unverlangte Ansichtsendungen, hört solche Sendungen als veraltete Einrichtungen bezeichnen. Gewiß können die Ansichtsendungen zuweilen zur Plage werden, wenn man z. B. ein Werk von drei Buchhändlern zugleich zugesandt erhält oder mit einer Flut von Litteratur überschüttet wird, für die man wenig oder kein Interesse hat. Zuweilen mag daran das Ungeschick oder der Betriebswetteifer der Buchhändler schuld sein; meist liegt es aber ganz in der Hand des betreffenden Kunden, hier abzuheilen, indem er ein- für allemal angeht, von wem und aus welchen Gebieten er fernerhin Zusendungen zu erhalten wünscht. Ein tüchtiger Sortimenter wird dann in der Lage sein, meist das Richtige zu treffen, er verfolgt die Neigungen und Bedürfnisse seiner ständigen Kunden. Jedenfalls sind Mißgriffe hier viel ärgerlicher für die Buchhändler als für die Käufer. In der Regel wünschen daher denn auch die letzteren die Ansicht-