

sendungen, ja für den Gelehrten sind sie beinahe unentbehrlich. Wie manches Werk, dessen Titel den Inhalt nur mangelhaft andeutet oder andeuten kann, würde dem Kunden unbekannt bleiben; aber wie manches auch würde er, verlockt durch den Titel, den Namen oder eine rühmende Anzeige, kaufen, das er jetzt vorher einsehen, prüfen und in seiner Wertlosigkeit erkennen kann. So kommt die Einrichtung der Ansichtsendung besonders der bessern Litteratur zu gute, ja ohne sie und ohne die sonstige aufmerksame Thätigkeit des Provinzialsortimenters könnten viele Werke, welche auf einen kleinen Leserkreis berechnet sind, überhaupt nicht abgesetzt und somit nicht gedruckt werden.

Freilich kann man nun mit Recht sagen: es wird viel zu viel gedruckt; zahllose Bücher sind Druck und Papier nicht wert. Dieser Vorwurf trifft aber nur die Eitelkeit der Schriftsteller und den Mangel an Kritik auf Seiten der Verleger und der Litteraturblätter; hier sind die Mächte, welche diesen Übelstand in erster Linie zu beseitigen berufen sind. Gewiß würde auch manches schlechte, überflüssige Buch nicht gedruckt werden, wenn man die Absatzquellen verstopfte; aber das Mittel wäre doch zu gründlich und würde auch manches Werk treffen, dessen Herausgabe für die Wissenschaft und am letzten Ende meist auch für die Volkswirtschaft, für die Gesamtheit von hohem Wert wäre. Denn es sind oft nicht die schlechtesten, die wertlosen Bücher, von denen nur mit Mühe eine geringe Anzahl abgesetzt werden kann.

Der Bücherkäufer findet ferner bei dem Sortimenters Auskunft und Rat in allen mit dem Buche zusammenhängenden Angelegenheiten. Mit Hilfe zahlloser bibliographischer Hilfsmittel, wie sie kein Land der Welt sonst in solcher Vollkommenheit aufweisen kann, mit Hilfe der Fachkenntnisse des Buchhändlers und seines wohlgeschulten Personals erhält er nähere Auskunft über alle Erscheinungen, ja selbst über die unbekanntesten Schmäcker, oft auf die dürftigsten Angaben hin, welche er bezüglich des Inhalts, des Titels u. dergl. zu machen im Stande ist. Wie oft arbeitet da der Sortimenter stundenlang fast umsonst, um dem Kunden gefällig zu sein! In zahllosen Fällen ist das Publikum ferner völlig auf die Bücherkunde des Sortimenters, der einen Überblick über die Erscheinungen des Büchermarktes hat, angewiesen; es verlangt von ihm Rat, Empfehlung u. dergl.

Die unerläßliche Voraussetzung für die Möglichkeit und Güte der mannigfachen, hier noch keineswegs erschöpften Dienstleistungen des Sortimenters ist aber, daß er ein in seinem Fache wohlgeschulter, mit Liebe zu seinem Beruf erfüllter, wirklich gebildeter Mann sei. Ein solcher Stand kann aber auf die Dauer nur dann gedeihen, wenn er ein Einkommen genießt, welches ihm ermöglicht, das aufgewandte Kapital zu verzinsen und eine seiner Bildung angemessene gesellschaftliche Stellung zu behaupten. Der Rabatt, welchen der Sortimenter vom Verleger erhält, ist auf Grund langjähriger Erfahrung und Entwicklung nach diesen Grundsätzen bemessen, und der Verleger wird schon in seinem eigenen Interesse dafür sorgen, daß er nicht über die Grenze des Notwendigen hinausgeht. Über die Höhe dieses Rabatts, der je nach der Natur der Bücher verschieden ist, gehen im Publikum die abenteuerlichsten Gerüchte um. Thatsache ist, daß er im allgemeinen in neuerer Zeit zurückgegangen ist; an die Stelle der früher im allgemeinen üblichen 33 1/4 Prozent sind 25 Prozent getreten. Man kann das schon an der äußerlichen Thatsache erkennen, daß die älteren Bücherpreise in der Regel durch drei, die neueren durch vier teilbar sind. Daneben kommen natürlich noch sehr verschieden abgestufte Rabattsätze vor, aber der angegebene Satz ist doch Regel. Das Publikum vergißt nur zu leicht, wenn es von diesen Rabattsätzen hört, was der Provinzialsortimenter davon bestreiten muß, wie wenig davon reiner Gewinn ist. Der gewöhnliche Kaufmann läßt sich nur die Ware kommen, die er wirklich absetzt, der Buchhändler muß zahllose Werke für sein Lager zur Ansicht kommen lassen, die er nach Ablauf des Jahres wieder an den Verleger zurücksendet. Auf ein verkauftes Buch kommen leicht die Spesen

des Bezuges zweier Werke. Und doch kann der Buchhändler nicht wie andere Kaufleute durch größern Gewinn beim Verkauf einer andern Ware sich schadlos halten, da er die Preise nicht willkürlich erhöhen kann. Um welcher Kleinigkeiten willen, bei denen trotz der infolge der eigentümlichen Organisation des Buchhandels möglichst verminderten Spesen nichts verdient wird, muß er sich großer Mühewaltung unterziehen! Was muß er für ein gut gebildetes Personal, für bibliographische Hilfsmittel, für Lokalmiete u. dergl. zahlen! Daß trotz all dieser Arbeit, die ein gutes Maß von Kenntnissen und erheblichen Kapitalaufwand erfordert, der Provinzialsortimenter im allgemeinen keine Reichthümer sammelt, ist eine Erfahrung, die jedermann ebenso machen kann wie die, daß oft altbewährte Buchhandlungshäuser trotz allen Fleißes der Besitzer zusammenstürzen, da sie sich der Konkurrenz der Schleuderer nicht erwehren können. Gelänge es dieser Konkurrenz, auf die Dauer den Ladenpreis zu beseitigen, so wäre das Geschick des Provinzialbuchhandels besiegelt. An die Stelle des gebildeten Fachmannes würde der Buchbinder-Buchhändler treten, der Schulbücher u. dergl. Werke neben Schreibmaterialien und Kinderspielzeug vertriebe. Andere Werke würde das Publikum nach Katalogen u. dergl. von den Zentralstellen beziehen. Ob es dabei auf die Dauer billiger fahren würde, ist sehr zweifelhaft, da Monopole, wie sie hierdurch notwendig geschaffen werden würden, bekanntlich die Neigung der Preissteigerung haben. Man vergißt überhaupt zu leicht, daß der vielgeschmähte feste Ladenpreis auch eine willkürliche Steigerung der Bücherpreise verhindert, also gegen Übervorteilung schützt. Welcher Verlust an idealen Gütern aber eintreten würde, wenn der Stand, welcher mit in erster Linie berufen ist, die geistigen Interessen der Nation zu pflegen, sie mit allem Guten und Schönen, das die Litteratur erzeugt, vertraut zu machen, zu Krämmern, zu Leuten, welche die gemeinste Waare des täglichen Bedürfnisses nach dem Gewicht verkaufen, herabgedrückt würde, kann gar nicht hoch genug bemessen werden.

Einz freilich möge auch der Stand, welcher geschützt werden soll, bedenken. Dieser Schutz ist nur gerechtfertigt und nur möglich, wenn die Geschützten ihn verdienen, wenn sie ihrer Aufgabe gerecht werden. Leistet der Provinzialsortimenter der Wissenschaft, dem Publikum, dem Verleger nicht mehr als der Schleuderer, wie das leider heute an vielen Orten schon annähernd der Fall ist, liegt er seinem Berufe nicht mit einer gewissen idealen Gesinnung ob, die nicht immer einzig und allein nach dem unmittelbaren Gewinn fragt, kommt er den Neigungen des großen Haufens entgegen, anstatt, wie er könnte und sollte, erzieherisch, geschmacksbildend zu wirken, wird er von selbst zum Krämer, so wird ihn weder der Verleger noch sonst eine Macht der Welt schützen. Dann wird er fallen und mit ihm ein gut Teil des Ansehens einer gewerblichen Körperschaft, die hinsichtlich ihrer geschichtlichen Entwicklung und ihrer Organisation auf der Welt einzig dasteht.

Nun, gerade im Hinblick auf die geschichtliche Entwicklung dieses Standes, der oft seinen Gemein Sinn bewiesen hat, ist man wohl zu der Hoffnung berechtigt, daß die erstrebten Ziele wirklich werden erreicht werden.

Ein stolzes, aber wahres Wort, welches ein Mitglied der entscheidenden Versammlung, Herr W. Spemann, nach erfolgtem Siege in Frankfurt sprach, möge hier zum Schluß eine Stelle finden: »Mir ist keine einzige Korporation bekannt, die bis jetzt im Erwerbseleben das Prinzip aufgestellt hätte: es ist unmoralisch oder wenigstens — vielleicht ist das Wort zu stark — es ist nur derjenige Erwerb ein berechtigter, der so betrieben wird, daß jeder Konkurrent dabei bestehen kann. Im allgemeinen kämpfen wir jetzt beständig einen Kampf aller gegen alle, und wir haben im Buchhandel, glaube ich, zum erstenmale das Prinzip aufgestellt: Nur das darf sein, was der Gesamtheit nützt.«

Göttingen.

W. Ruprecht.