

Leistungen des deutschen Gelehrtentums allein nicht ausreichen, die höhere Leistungsfähigkeit des deutschen Verlagsbuchhandels zu erklären. Denn die wissenschaftliche Litteratur Frankreichs und Englands ist in vielen Fächern, namentlich in den exakten Wissenschaften, der unstrigen mindestens ebenbürtig, und Bücher in französischer oder englischer Sprache haben an und für sich im internationalen Verkehr den Vortritt vor den deutschen.

Der Unterschied liegt in der verschiedenartigen Organisation des Buchhandels in den drei Ländern, oder vielmehr in dem Mangel einer Organisation in Frankreich und England gegenüber den trefflichen Einrichtungen des Buchhandels im deutschen Sprachgebiet, wie er im »Börsenverein der deutschen Buchhändler« verkörpert ist. In Frankreich und England sind die Verlags- und Sortimentbuchhandlungen schon seit langer Zeit ganz getrennt und haben keinen organischen Zusammenhang, die Verleger ließen es geschehen, daß die Sortimente in der Provinz durch die hauptstädtischen Firmen erdrückt wurden. In England hat es die zügellose Konkurrenz so weit gebracht, daß der Sortimenter auf den vom Verleger festgestellten Ladenpreis 20 und 25% Rabatt an das Publikum gewährt, während er selbst nur 25—30% Rabatt vom Verleger erhält.* In vielen Fällen besteht sein Gewinn nur in den Freiemplaren, die er bei Bezug einer sogenannten Partie (7/6 1/2 oder 13/12 Exemplare) vom Verleger erhält. Es ist klar, daß unter so drückenden Verhältnissen ein leistungsfähiger Sortimentbuchhandel nicht bestehen kann, daß sich der Sortimenter auf den Vertrieb derjenigen Bücher beschränken muß, die er »in Partien« absetzen kann, daß damit die ganze wissenschaftliche Litteratur ausgeschlossen ist, und daß die Provinzialbuchhandlung selbst in größeren Städten allmählich zu einem Papierladen herabgesunken ist, wo man neben Briefpapier und Tinte nur noch Gebet- und Gesangbücher, Kochbücher, Brieffsteller für Liebende, Bilderbücher u. dergl. antrifft. Es ist aber ebenso klar, daß der Verleger wissenschaftlicher Werke nur dann seine Verlagswerke sachgemäß verbreiten kann, wenn ihm ein tüchtiger, mit dem Verlag organisch verbundener und gleichberechtigter Sortimentbuchhandel zur Seite steht, der wie ein feines Geäder das ganze Land durchzieht und die Fähigkeit und Unverdorrenheit hat, die wissenschaftliche Litteratur auch dem entlegensten Interessenten und namentlich den Bibliotheken zur Kenntnis zu bringen. Und deshalb ist es an und für sich ein Gebot der Selbsterhaltung für die Verleger, den Sortimenter mit allen Mitteln vor zentralistischer Unterdrückung zu schützen, damit ein möglichst dichtmaschiges Netz von Provinzialbuchhandlungen für seinen Verlagsbetrieb in voller Wirksamkeit erhalten bleibe, ganz abgesehen davon, daß es mit einer Frage der Würde des Verlegers zu sein scheint, daß der von ihm angelegte Verkaufspreis seiner Verlagswerke, die größtenteils bis zum Augenblick des Verkaufs im Buchladen sein Eigentum sind, eingehalten werde.

In England und Frankreich hat man an diesen innigen Zusammenhang zwischen Verlag und Sortiment nicht eher gedacht, bis man vor dem Trümmersfeld des Provinzialbuchhandels stand. Erst jetzt fängt man allmählich an — da es vielleicht zu spät ist —, an die Errichtung einer der deutschen ähnlichen Organisation zu denken.

Wie ist es zur Zeit dem englischen Verleger möglich, sein Buch ins Publikum zu bringen? Er läßt es bei den Londoner Buchhandlungen herumzeigen und darauf »subskribieren«. Man begreift das Entsetzen des Verlegers, wenn der »Subscriber« zurückkommt und kaum 25 Exem-

plare subskribiert sind. »Der Londoner Buchhandel hat keine günstige Meinung für das Buch«, so berichtet oft dieser interessanteste aller Angestellten eines Londoner Verlagshauses. Nun ist des Verlegers einzige Rettung: die Kritik der Presse und die Annonce; denn die Provinz kommt, wie wir gesehen haben, kaum in Betracht. Er sendet also Rezensionsexemplare aus und ist gezwungen, in einem Umfang Annoncen in Zeitschriften zc. zu erlassen, wovon unsere deutschen Kollegen schwerlich einen Begriff haben. In dem Geschäft meines seligen Oheims (Trübner & Co.), dem ich vor meiner Niederlassung in Straßburg 5 1/2 Jahre angehörte, wurden für Anzeigen und Prospekte einschließlich des »Oriental Literary Record« jährlich 2000—3000 Lstr. ausgegeben. Und doch ist diese kostspielige Annonce ein armseliger Notbehelf gegenüber unserer Ansichts-Verfendung durch den Sortimentbuchhandel. Viele Bücher bleiben trotz aller Annoncen in der gesamten Auflage im Lagerhaus des Verlegers schwer wie Blei liegen und werden schon nach wenigen Jahren durch den Auktionator in Partien von 10, 20, 50 Exemplaren für kaum mehr als den Makulaturwert »verramschet«.

Was den französischen Verleger wissenschaftlicher Werte betrifft, so hat sich dieser schon seit Jahrzehnten daran gewöhnt, die spärlichen Reste eines Sortimentbuchhandels in der Provinz zu ignorieren und seine Geschäfte direkt mit dem Publikum zu machen. Das dies aber bei neuen Erscheinungen seine Schwierigkeiten hat und mit großen Kosten verbunden ist, liegt auf der Hand.

Unter solchen Umständen erklärt sich die Vorsicht des englischen und französischen Verlegers und die Notwendigkeit von gelehrten Gesellschaften mit Verlagstätigkeit in dem einen Land und von staatlicher Subvention in dem andern.

Es ist hinlänglich bekannt, wie ganz anders sich die Verhältnisse in Deutschland entwickelt haben. Die meisten der großen Verlagshandlungen wissenschaftlicher Richtung sind aus Sortimentbuchhandlungen hervorgegangen, und die Sortimenter-Traditionen sind darin noch lebendig. Produktion und Vertrieb war und ist zur Zeit noch dezentralisiert, als Ergebnis früherer politischer Zustände. Die zwanzig Universitätsstädte und die Sitze technischer Hochschulen bilden im großen und ganzen auch die Verlagsorte für die wissenschaftliche Litteratur Deutschlands. In diesen Städten haben zugleich mehrere hundert Sortimentbuchhandlungen ihren Sitz in enger Fühlung mit dem wissenschaftlichen Verlag und auf den Vertrieb wissenschaftlicher Werke ausschließlich und meistens in ausgezeichneter Weise eingerichtet. Verleger und Sortimenter bilden eine Organisation mit gleichen Rechten und gemeinschaftlichen Einrichtungen, die nicht nur das ganze deutsche Sprachgebiet umfaßt, sondern der sich auch der niederländische, dänische, norwegische und schwedische Sortimentbuchhandel — immer soweit es sich um wissenschaftliche Litteratur handelt — eng angeschlossen hat. Denn in diesen Ländern existiert ein ebenso hochgebildeter und leistungsfähiger Sortimenterstand wie im deutschen Sprachgebiet. Aber da, wo der Sortimentbuchhandel aus den oben angeführten Gründen für den Vertrieb der einheimischen, wie viel mehr der fremden, wissenschaftlichen Litteratur versagt: in Frankreich, England, Belgien, ferner in Italien, Rußland und den Vereinigten Staaten, haben sich deutsche Sortimentbuchhändler, meistens aus der strengen Schulung der deutschen Universitätsbuchhandlungen hervorgegangen, niedergelassen und erfüllen die überaus wichtige Mission, die wissenschaftliche Litteratur Deutschlands in jenen Ländern einzuführen und zu verbreiten. Jeder Verleger weiß, mit welchem glänzendem Erfolg viele der wackeren Pioniere diese Mission erfüllen. Es ist nicht zu viel gesagt, daß man mindestens ein Drittel des Absatzes der meisten wissenschaftlichen Werke diesen deutschen Buchhandlungen im

*) Selbst die Reisehandbücher von Baedeker werden in London mit 20% Rabatt an den Schaufenstern angeboten, so daß sich der reisende Engländer daß verwundert, wenn er im Ursprungsland dieser Bücher den vollen Ladenpreis bezahlen soll und muß.