

Nichtamtlicher Teil.

Der Vorschlag eines deutschen Schriftstellers für den Verlagsbuchhandel.

Nicht allzu oft geschieht es heutigen Tages, daß sich eine Veröffentlichung eines Schriftstellers, die sich mit dem Buchhandel beschäftigt, durch große Liebenswürdigkeit auszeichnet. Wer daran schuld ist, daß das Verhältnis zwischen den beiden aufeinander angewiesenen Berufen oft genug nicht erbaulicher Natur ist, soll hier nicht untersucht werden. Zu beachten ist auch — und das sei zur Ehre beider Seiten gesagt —, daß die von Schriftstellern oft erhobenen Vorwürfe gegen den Buchhandel sich weniger auf konkrete Fälle beziehen, als vielmehr auf theoretische Betrachtungen von Persönlichkeiten, die die Ungunst des Schicksals lieber jemand anderem zum Vorwurf machen möchten als sich selbst. Um so erfreulicher ist es, auch einmal einer Stimme aus Schriftstellerkreisen zu begegnen, die in dem Buchhändler nicht lediglich einen »Ausbeuter«, einen »Dieb« oder ähnlichen schmeichelfaften Charakter erblicken.

Viktor Blüthgen hielt auf dem vorjährigen Verbandstage des deutschen Schriftstellerverbandes zu Wiesbaden einen interessanten Vortrag über das Thema »Der deutsche Schriftstellerstand und seine Zukunft«, der in den Nummern 3 bis 6 des Organs des deutschen Schriftstellerverbandes, den »Internationalen Literaturberichten«, zum Abdruck gekommen ist und sich auch teilweise mit dem Buchhandel beschäftigt.

Die Thatsache, daß auf den Buchhändlerböden »erstaunliche Vorräte von ausgezeichneten dichterischen Schöpfungen lagern, an denen der Verleger gar kein geschäftliches Interesse mehr hat«, weil sie »nicht gehen«, hat Blüthgen auf eine eigenartige Idee gebracht, die er später näher ausführt. Vorerst begründet er diese Thatsache Zweifeln gegenüber, indem er feststellt, daß von fünfzig guten Werken eins gehe, vielleicht mehrere Auflagen erlebe. Das übrige werde Ramschware; »ein paar Antiquare kaufen Partien für ein Butterbrot — 5 *M*-Bände für 25 *S* bis 1 *M* höchstens.« Und dabei handele es sich nicht nur um unbekannte Namen. Einen Beweis dafür lieferten manche Verlagskataloge; was da die zweite Auflage erlebe, sei verschwindend wenig.

Es wäre leider verkehrt, die Wichtigkeit dieser Behauptung bestreiten zu wollen. Von dem geringen Prozentsatz derjenigen Werke, die eine zweite Auflage erleben, bleibt dann noch ein großer Teil auf dieser sitzen. Blüthgen erklärt diese Thatsachen mit zwei Ursachen: der riesigen Ausbreitung, die die Journale mit ihrer Fülle von Lesestoff gefunden haben, und den teuren Preisen der Bücher. Freilich ist diese letztere uralte Klage oder vielleicht auch der Vorwurf, den man damit dem deutschen Buchhandel zu machen pflegt, nur dürftig begründet, wenn man, wie Blüthgen thut, die teuren Preise auf eine von alters her überkommene »Ehrensache, eine altherwürdige Ueberlieferung« bezeichnet, von der sich der Buchhandel nicht lossagen wolle. »Der Verleger«, sagt er, »erwirbt ein Manuscript — möglichst billig —, berechnet die Herstellungskosten, kalkuliert, wieviel Exemplare mit einiger Sicherheit von Leihbibliotheken und Freunden des Autors gekauft werden, dividiert mit der Ziffer in die Herstellungskosten und sagt, wenn er das Ergebnis vor sich hat: soviel kostet das Buch bei mir. Dann schlägt er mindestens die Hälfte, vielleicht das gleiche noch darauf, als Sortimenterrabatt (es giebt Sortimenter, die eingestandenermaßen nur für Bücher sich interessieren, die fünfzig Prozent Rabatt abwerfen [das ist leider nicht zu bestreiten, aber teilweise durch die kolossale und unvernünftige Wertsteigerung des Bodens in den Großstädten bedingt]), und bestimmt: das ist der Preis für das Publikum.«

Die geschilderte Kalkulationsmethode ist allerdings etwas zu einfach dargestellt, aber im allgemeinen muß der Verleger freilich den Preis so kalkulieren, daß er auch auf seine Kosten kommt, ohne eine ganze Auflage verkaufen zu müssen, ein Ziel, das er in den wenigsten Fällen auch dann erreichen würde, wenn der Preis um den entsprechenden Prozentsatz billiger angesetzt würde. Blüthgen aber rechnet so, daß ein Buch um so größeren Absatz habe, je billiger es sei.

Das ist nun doch nicht so ohne weiteres zuzugeben. Als vor Jahren ein Stuttgarter Verleger seine Kollektion Markbände einfuhrte, gab er einer ähnlichen Ansicht Ausdruck. Er meinte, jedes Sortimentlager würde bald geräumt sein, wenn die Bücher Stück für Stück für eine Mark verkauft würden. Gewiß, wenn alle Bücher zu einem Preise von einer Mark verkauft werden könnten, so kämen mehr davon ins Publikum, als es jetzt geschieht. Aber der einzelne Verleger und insolgedessen auch der Schriftsteller machte deshalb kein besseres Geschäft, oft aber ein schlechteres. Für geistige Ware giebt es eben kein unbegrenztes Absatzfeld, und jährlich zwanzig Millionen Bücher kann selbst das Volk der Dichter und Denker nicht konsumieren.

Wie Blüthgen richtig eingesehen hat, befriedigen die Zeitschriften den größten Teil des litterarischen Bedürfnisses, und sie sind es ja auch zumeist, aus denen sich unsere Schriftsteller die fetten Honorare holen, ehe sie zur Buchausgabe schreiten, mit der dann der Buchhandel mühsam hausieren geht.

Freilich hat auch die Journalverbreitung ihre Schattenseite mit sich gebracht. Das Journal arbeitete, sagt Blüthgen, auf breite Schichten von Lesern, auf den Durchschnittsgeschmack hin. So blieb das Feinste, Eigenartigste, das Neue ausgeschlossen, die Versdichtung bis auf ein paar Klischeedichter fast ganz und gar. Und selbst vornehm angelegte Blätter sind »um des Absatzes willen gezwungen worden, in den bekannten Familienjournalen einzulernen. Um des Erwerbes willen sind Begabungen, die Besseres leisten konnten, in den Lohnarbeiteraal der Journale hinabgestiegen.«

Man mag diese Verhältnisse für glücklich halten oder beklagen, jedenfalls hat man damit als mit Thatsachen zu rechnen. So wenig gut auch Blüthgen auf die Journale zu sprechen ist, so schreibt er ihnen doch das Verdienst zu, das Publikum, das sie vom Bücherkaufen abgehalten hätten, immerhin ans Lesen gewöhnt zu haben. Er meint aber, die Zeit sei gekommen, dem Publikum neben den Journalen wieder das Buch in die Hand zu spielen, und zwar sucht er zunächst die Bücher, mit denen der Buchhandel nichts anzufangen weiß, zu erlösen.

Zur Erreichung dieses Zweckes regt Blüthgen die Gründung eines Vereins für Hausbibliotheken an.

»Verbinden wir uns für diesen Zweck, sagt er, mit dem Buchhandel — ich bin durchaus dafür, daß wir nicht ohne Not in feindlichen Gegensatz zum Buchhandel als solchem treten. Werden wir nur eine wirkliche Einheit, eine wirkliche Macht, und wir werden in der Lage sein, friedlich einem gesunden Umbildungsprozesse bei dieser altherwürdigen Institution zum Durchbruch zu helfen, zu dem Ansätze genug vorhanden sind. Suchen wir, was das in Rede stehende Unternehmen betrifft, die Verleger dafür zu gewinnen, daß sie uns das für sie wertlose Material in Auswahl gegen billige Entschädigung überlassen — sie haben geschäftlich doch etwas davon an Nutzen. Nehmen wir für den Vertrieb — das Sammeln der Vereinsabonnenten, die Expedition und Verteilung — die Sortimenter in Anspruch, kommen wir ihnen im Notfall durch Abonnementsammler (es giebt solche Unternehmungen, die das besorgen) zu Hilfe. Die Abonnenten zahlen jährlich eine bestimmte Summe — sagen wir 20 Mark — bekommen dafür jede Woche ein gebundenes Buch zu lesen und können sich im Laufe des Jahres zwölf davon aussuchen. Jedes Buch kommt zum Lesen in vier Hände. Ich kann Ihnen