

ein solches Buch auch gar nicht besorgt, oft selbst dann nicht, wenn der Besteller dem Händler den Verleger angibt. Denn da die ungezügelter Konkurrenz den Kundenrabatt in die Höhe getrieben hat, so lohnt es sich für den Buchhändler nur dann, Bücher auf Lager zu halten und zu verkaufen, wenn er sie in großen Partien zu Vorzugspreisen vom Verleger beziehen kann. Mit andern Werken gibt er sich in der Regel grundsätzlich nicht ab. Infolgedessen verschwindet die Mehrzahl der Bücher sehr bald wieder von der Bildfläche; selbst der Verleger wirft sie in die Makulatur oder verramscht sie baldigst, da später kaum einmal danach gefragt wird. Bei dieser Gelegenheit sei darauf verwiesen, daß das für den Vertrieb der ältern Literatur namentlich so unendlich wichtige deutsche Katalogwesen ohne das bei uns vorhandene Netz von Sortimenten gar nicht denkbar wäre.

Führt nun aber der dem Sortimenter gewährte Zwischenhändlerverdienst tatsächlich zu einer Verteuerung der Bücher? Das scheint eine müßige Frage zu sein, weiß doch ein jeder, daß der Sortimenter nicht umsonst arbeiten kann und das Buch teurer verkauft, als er es vom Verleger bezieht. Aber die Rechnung ist so einfach nicht. Als ich vor Jahren bei dem bekannten Verleger Nikolaus Triebner in London arbeitete, gestattete dieser mir Einblicke in das Kalkulationsbuch seiner Verlagswerke. Da stellte sich heraus, daß die Kosten, die ihm allein die Anzeigen seiner wissenschaftlichen Werke verursachten, regelmäßig ein Viertel bis zur Hälfte, hier und da noch mehr der gesamten Herstellungskosten betragen. Der deutsche Verleger hat nur in Ausnahmefällen so hohe Posten für den Vertrieb in seine Kalkulation einzustellen, und das erklärt sich einzig und allein daraus, daß er in dem noch bestehenden Sortimentbuchhandel ein dem englischen Verleger fehlendes wichtiges Vertriebsmittel hat, das seine Bücher verbreitet, wie ein ausgedehntes Kanalnetz das Wasser. Auch der deutsche Verleger arbeitet mit Prospekten, Proben und Anzeigen, obwohl er weiß, wie viel von dem, was »die Post für 3 Pfennig in jedes Haus trägt«, direkt in den Papierkorb wandert, wie viele, namentlich gelehrte Leute Anzeigenteile von Zeitungen und Zeitschriften überhaupt nicht ansehen, ganz abgesehen davon, daß das vom Verleger gesungene Lob seiner Kinder skeptischen Ohren begegnet. Auch Rezensionen tun es nicht, namentlich nicht die spaltenlangen im Feuilleton oder Leitartikel, die dem Leser das Bewußtsein geben, daß er nun alles weiß, was in dem besprochenen Buche steht, und die mit vielen oder wenig Worten nichts sagenden, die bei der Zersplitterung unsrer Kritik die Regel sind.

Zu diesen Vertriebsmitteln gesellt sich die Arbeit des Sortimentens-Buch-, nicht Bücher-Händlers. Mit dem Zur-Ansichtsenden, das seine Grenzen hat, ist diese Arbeit nicht erschöpft. Ebenso wertvoll ist die Führung eines guten Lagers, der besten bibliographischen Hilfsmittel. Kenntnis der Interessen der Kunden, Bücherkenntnisse, die die oft so mangelhaften Angaben der Besteller ergänzen, die Fähigkeit, wenn auch nicht den Fachmann, so doch die weniger Kundigen — die große Mehrzahl — zu beraten, kurz, nicht nur vorrätige warme Semmeln aus dem Laden herauszureichen. Wie wichtig es für die Verleger guter Literatur und für das Gesamtwohl ist, wenn wirklich gebildete Männer sich dieser Aufgabe unterziehen, denen es nicht einerlei ist, was sie verkaufen, und die nicht durch schlechte wirtschaftliche Lage genötigt sind, einzig und allein nach dem höchsten Nutzen zu verkaufen, leuchtet ein.

Dem deutschen Publikum kommt es aber zweifellos zu gute, wenn der Verleger geringere Kosten für Anzeigen auf den Preis zu schlagen braucht und überdies verhältnismäßig größere Auflagen drucken kann als der ausländische Verleger, weil er in Gestalt dieses deutschen Sortimentbuchhandels

das wirksamste Vertriebsmittel genießt. Natürlich trifft diese Rechnung nicht in allen Fällen gleichmäßig zu, aber bei vielen »schweren« und gerade den wissenschaftlich bedeutenden Werken in einem Maß, daß man sagen kann: der deutsche Verleger würde sie überhaupt nicht drucken, wenn er nicht über das deutsche Sortiment des In- und Auslands verfügen könnte. Sollte man aber bezweifeln, daß dieser Dienst des deutschen Sortiments nicht zu teuer vom Verleger bezahlt werde, so halte man sich gegenwärtig, daß auch nach dem Eingehen des Provinzialsortiments ein Zwischenhandel im Buchhandel unentbehrlich sein würde, und daß, wenn durch ganz ungezügelter Konkurrenz, durch Aufgabe der festen Ladenpreise dieser Zwischenhandel in wenigen Händen monopolisiert würde, er es ganz in der Hand hätte, die Preise dem Verleger wie dem Publikum zu diktieren. Man übersehe nicht, daß, wenn die Verleger das Prinzip des festen Ladenpreises der Bücher im vermeintlichen Interesse des Publikums nach unten durchbrechen lassen wollten, unfehlbar auch Preistreiberien nach oben eintreten würden. Sollte wirklich doch einmal der gebildete deutsche Sortimenterstand zugrunde gehen, so, glaube ich, würden sowohl die Verleger wie der beste Teil des Publikums und der Autoren alles daran setzen, daß der alte Sortimenter wieder aus seinem Grab erstehe. Aber ein Wiederbeleben oder Neuschaffen — das sehen wir an andern Ländern — ist ein fast hoffnungsloses Unterfangen. Möge man daher erhalten, was wir haben.

Der deutsche Sortimentbuchhandel ein produktiver Faktor, nicht ein schmarozendes Zwischenglied in der deutschen Volkswirtschaft — darin liegt die sittliche Berechtigung der Bestrebungen des Börsenvereins der deutschen Buchhändler, darin liegt der Grund, daß die deutschen Verleger sich zu einem »Ring« zusammengeschlossen haben, der das Provinzialsortiment gegen Unterbietung schützt und so — ein einzigartiges Bild im wirtschaftlichen Leben — in die Tasche der mit geringem Kapital und unter besonders schwierigen Verhältnissen schaffenden Berufsgenossen arbeitet. Der Schutz der Verleger bittet aber den Sortimenter keineswegs auf ein sanftes Ruhekitzen. Die ihm vom Verlag gewährten Gewinne sind im Durchschnitt gegen früher erheblich zurückgegangen, er ist also auf Steigerung seines Umsatzes angewiesen. Sein Beruf verlangt ange strengteste Arbeit, und die denkenden Sortimenter sind sich dessen bewußt, daß sie, sobald der Stand zu gewöhnlichen Buchhändlern, zu Krämern herabsinkt, als volkswirtschaftlich überflüssiges Glied werden abgestoßen werden müssen. Nur so lange reale Leistungen vorliegen, werden die Verleger den Sortimenterstand schützen. Umso mehr kann man aber auch wohl erwarten, daß den Bestrebungen der im Börsenverein der deutschen Buchhändler vereinigten Sortimenter und Verleger, auch wenn sie den Bücherkäufern einen Verzicht auf verhältnismäßig doch unbedeutende Vergünstigungen zumuten, verständnisvoller Würdigung begegnen, namentlich in den weitersehenden Kreisen der am Buchhandel besonders interessierten Akademiker und der Behörden. Möchten der Paulsische Aufsatz und diese Ergänzung ein wenig dazu beitragen.

Göttingen.

Dr. W. Ruprecht.

### Kleine Mitteilungen.

Königlich preussische Akademie der Wissenschaften in Berlin. — In der am 11. Juni abgehaltenen Sitzung der philosophisch-historischen Klasse der Königl. Akademie der Wissenschaften las Herr von Wilamowitz-Moellendorf über die Herkunft des Apollon. — Herr Burdach überreichte den dritten Reisebericht über seine Forschungen zum Ursprung der neuhochdeutschen Schriftsprache und des deutschen Humanismus. Er wird mit den beiden vorhergehenden in den Abhandlungen gedruckt erscheinen. — Der Vorsitzende Herr Sekretär Diels legte vor: 1) im Auftrag des Verfassers: Ennianae poesis reliquiae iteratis curis rec.