

mache ich darauf aufmerksam, daß vor 1870 die Zahl der großen kostspieligen Tafelwerke, Prachtausgaben u. schon der geringern Wohlhabenheit wegen weit geringer war, und daß bei der heute größern Verbreitung der Volkschriften weniger ihre Zahl als diese, multipliziert mit der Höhe ihrer Auflagen, ins Gewicht fällt. Aber ich will die Kritik schweigen lassen und die Preissteigerung um ein Drittel als richtig annehmen, sie bleibt doch hinter der Steigerung der Herstellungskosten in diesem Zeitraum von dreißig Jahren weit zurück. Denn meine früheren Berechnungen bezogen sich nur auf die jüngsten zwanzig Jahre; jene Jahre nach dem Kriege brachten aber eben solche Aufschläge, die nur zum kleinen Teil in der Zeit des Krachs wieder wichen.

Ich fasse meine Ansicht — ein zwingender Beweis würde sich, wenn überhaupt, nur durch sehr komplizierte Untersuchungen führen lassen — dahin zusammen: Die absolute Preissteigerung vieler, namentlich wissenschaftlicher Werke ist Tatsache, durchschnittlich ist sie aber geringer als die Steigerung der Herstellungskosten. Bei einem Teile seiner Verlagswerke ist der Verleger vermöge größerer Differenzierung der Preise imstande, die Mehrkosten auf das Publikum abzuwälzen, bei andern, nicht nur bei Schulbüchern, war er genötigt, dem Sortimenten den Verdienst zu kürzen, und bei einem sehr großen Teil ist der Unternehmergewinn stark zurückgegangen. Daß der Unternehmergewinn durchschnittlich und verhältnismäßig geringer geworden ist, wird wohl fast jeder Verleger durch seine Bilanzen belegen können. Zur Klage darf das keinen Anlaß geben, denn diese Entwicklung vollzieht sich auf den meisten Gebieten: Wachsender Umsatz bei kleinerem Nutzen.

Diese drei Dinge: größere Differenzierung der Preise, Verringerung des Zwischenhändlergewinns (ob durch Verkürzung des Verlegerrabatts oder durch einen Rabatt an das Publikum ist hinsichtlich der Wirkung gleich) und geringerer Nutzen bei größerem Umsatz waren Forderungen Paulsens. Ich glaube, wir sind im Buchhandel nicht ganz so rückständig, wie manche unsrer Freunde anzunehmen geneigt sind. Was Paulsen in so vortrefflicher, feinsinniger Weise über die psychologischen Momente, die zum Kauf bei billigen Preisen führen, sagt, werden wir alle unterschreiben, aber unsre Erfahrungen und mit manchem Lehrgeld erworbenen Kenntnisse verbieten uns, diese Sache nur von einer Seite zu betrachten.*)

Zu dem, was Professor Paulsen über den Verlagsvertrag sagt, nur einige wenige Anmerkungen und Fragezeichen. Ich bespreche als Verleger den festzusetzenden Preis der Bücher sehr gern mit dem Verfasser, habe aber bisher nicht oft einen Autor gefunden, der hinsichtlich seines Buches sich nicht übertriebenen Absatzwartungen hingegeben hätte. Der Verfasser kann naturgemäß für die Festsetzung der Bücherpreise im allgemeinen nicht die maßgebende Instanz sein. Von dem vielerwähnten Versuche Professor H. Delbrücks, den Preis eines Buchs nach seiner Schätzung festzusetzen, hat nichts weiter verlautet. Das Ergebnis hat wohl nicht den Erwartungen entsprochen, sonst hätte man davon gehört. Professor Paulsen wünscht ferner, daß mehr Verträge statt mit festen Honorarfätzen mit der Abmachung einer Teilung von Gewinn und Verlust abgeschlossen würden. Ich stelle die Erwägung anheim, ob anzunehmen ist, daß dieses Verhältnis, bei dem für den Verfasser sehr viel von der Höhe des Ladenpreises abhängt, die so warm befürwortete Ermäßigung der Bücherpreise in nähere Aussicht bringen würde! Weiterhin ist in der Regel bei wissenschaftlichen Werken der Mehrzahl der Verfasser nicht mit der unsicheren Aussicht ge-

dient, daß sie eventuell einmal nach langen Jahren die materiellen Früchte ihrer Arbeit ernten, und die Teilnahme am Risiko wäre doch eine fatale, für den Verleger noch dazu oft ganz wertlose Zugabe. Das schwerwiegendste Bedenken liegt aber wohl darin, daß ein solches Vertragsverhältnis leicht durch Streitigkeiten getrübt wird, da die Berechnung des Reingewinns des einzelnen Buchs im Gegensatz zur Berechnung des Reingewinns eines ganzen Verlags eine recht schwierige Sache ist und über die Höhe des Anteils an den allgemeinen Geschäftskosten z. B. sehr verschiedene Urteile möglich sind. Ich weiß wohl, daß derartige Verträge im Ausland, wo man in vielen Dingen schematischer als bei uns zu rechnen pflegt, üblich sind, habe aber auch von angesehenen deutschen Autoren, die an solchen Verträgen beteiligt waren, Ausdrücke lebhafter Enttäuschung über das Ergebnis gehört, das ihnen die Abrechnung bereitet habe. Grundsätzlich noch eins: Paulsen wünscht, daß sich Teilung des Risikos und des Gewinns zwischen Autor und Verleger mehr und mehr einbürgern möge. Das scheint mir auf einer unklaren Vorstellung von der volkswirtschaftlichen Funktion des Verlegers zu beruhen, die gerade darin besteht, daß er neben sachkundigem Vertriebe die Aufgabe hat, dem Verfasser das Risiko abzunehmen und ihn, sofern seine Arbeit überhaupt mit materiellem Nutzen veröffentlicht werden kann, durch die Honorierung in stand zu setzen, Früchte sofort zu ernten, die nach dem Verlauf des Bücherabsatzes oft erst im Laufe von Jahren reif werden. Die Risikoprämie, die der Verleger nach dem Satz »habent sua fata libelli« beanspruchen muß, würde auch bei einem genossenschaftlichen Zusammenschluß von Autoren, der eigentlich der folgerichtige Abschluß des Paulsenschen Gedankens wäre, nicht erspart werden. Ich weiß nicht, ob ich als Autor an diesem »Lottospiel« teilnehmen würde; aber das weiß ich, daß ich als Verleger der Konkurrenz solcher Genossenschaft sehr gelassen entgegentrete.

Dem, was ich für den deutschen Sortimentbuchhandel gesagt habe, stimmt Professor Paulsen zu meiner Befriedigung zu, nicht aber der Politik des Börsenvereins. Er meint, nicht Beschränkung des Kundenrabatts werde den Sortimentenstand erhalten und heben, sondern Beschränkung der Zahl der Sortimenten. Er beruft sich dabei auf das Zeugnis meines angesehenen Berufsgenossen Credner. (Da Professor Paulsen ausdrücklich Herrn Hofrat Credner als Vorsteher des Börsenvereins einführt, berichte ich zunächst nebenbei, daß Credner nicht dieses Amt bekleidete, sondern Vorsitzender des Vereins der Buchhändler zu Leipzig war, während der Börsenverein ganz Deutschland, Osterreich-Ungarn und die Schweiz umfaßt und auch die angesehensten deutschen Firmen des übrigen Auslands zu seinen Mitgliedern zählt.)*] Ohne in allen Punkten die Ausführungen Credners, der übrigens durch seine Tätigkeit an der Spitze des Leipziger Vereins sich gerade um die Durchführung der auf die Erhaltung des Ladenpreises gerichteten Bestrebungen des Börsenvereins sehr verdient gemacht hat, mir in jedem Worte zu eigen zu machen, betone ich wiederholt, daß ich es aufs freudigste begrüßen würde, wenn es den Verlegern gelänge, die Zunahme der »Bücherhändler« einzuschränken. Ein dauernder Erfolg in dieser Richtung wäre um so erfreulicher, als diese Leute, denen es völlig einerlei ist, was sie verkaufen, die Hauptstützen für diejenigen Verleger sind, die mit oder ohne Mäntelchen auf die gemeinen Triebe bei hoch und niedrig spekulieren und deren schamlose Produktion gegenwärtig in widerwärtigster Weise sich in den buchhändlerischen Blättern breit macht, — eine große Versuchung für den ehrlichen Sortimenten, dem das Durchkommen schwer wird, seinen Umsatz mühelos zu

*) Eine lesenswerte Bestätigung meiner Ansicht brachte dieser Tage ein Aufsatz von nicht-buchhändlerischer Seite: Bücher kaufen? Von Dr. Th. Zell (Tägl. Rundschau Nr. 158).

*)] Berichtigung für die Leser der Nationalzeitung. Red. d. Börsenblatts f. d. B.