

gedacht worden, »wenn es sich um Mittel fragte, wie man am ungestörtesten aus ihrer Haut Riemen schneiden könne« (S. 139), die Ausführung, daß der Autor zum »bloßen Handlanger« (S. 157) oder zum »Lohnsklaven« (S. 234) durch gewisse Vorkommnisse heruntergedrückt werde, die Bemerkung, daß die offiziellen Deutschschriften zu Preisen vertrieben werden, die »ihre Anschaffung für Private fast unmöglich machen« (S. 225) u. Daß die jetzige Organisation des deutschen Buchhandels eine Verteuerung der Bücher begünstigt, kann zugegeben werden; daß sie aber in der »denkbar teuersten Weise« arbeitet (S. 231), trifft nicht zu. Es lassen sich jedenfalls noch viel teurere Arbeitsmethoden des Buchhandels denken. Zu dem mehrfach angeschlagenen spöttischen Ton über die Versuche, die Klassiker in Sammelwerken und gemeinverständliche Darstellungen wissenschaftlicher Gebiete ins Volk zu tragen, liegt kein Grund vor, wenn auch dabei manchmal gesündigt sein mag. — Auch in sachlicher Beziehung sind mehrfache Ausstellungen zu machen. Die Beweisführung ist nicht immer schlüssig. Mit den S. 62/63 durchgeführten Vergleichen der Rabattsätze auf Bücher und auf gangbare Artikel des Kolonialwarenhandels läßt sich eigentlich nichts beweisen, da ein so umfangreicher und regelmäßiger Absatz, wie er beim Fleischextrakt, Kakao, Malzkaffee usw. möglich ist, bei Büchern in der Regel nicht vorhanden ist. Auch die Seite 219 angezogenen Durchschnittspreise für eine Druckschrift sind ohne Beweiskraft, weil eine Druckschrift eine sehr wandelbare und verschiedene Größe ist. Daß der Abfall dieser Durchschnittspreise zwischen 1890 und 1900 auf die vollständige Berücksichtigung kleiner Druckschriften zurückgeführt werden »muß« (S. 220), ist eine Behauptung, für die der Beweis fehlt. Auch dafür ist ein ausreichender Beweis noch nicht erbracht, daß »nur ein relativ kleiner Teil der Verlagswerke streng wissenschaftlichen Charakters auf das alleinige Risiko der Verleger erscheint« (S. 223). Es gibt so viele Fälle, in denen deutsche Verleger bei streng wissenschaftlichen Werken mit vollem Bewußtsein Opfer auf sich nehmen, daß es schwer ist, ohne einwandfreies Tatsachenmaterial sich der vom Verfasser vertretenen Auffassung anzuschließen. In welchem Umfange die billigeren Preise für deutsche Bücher, die exportiert werden (S. 96 u. folg.), tatsächlich vorkommen, läßt sich nicht übersehen; eine genauere Feststellung wäre erwünscht. Bei der Beurteilung dieser Erscheinung sind jedenfalls noch andre als die vom Verfasser angeführten Gesichtspunkte in Betracht zu ziehen. Ähnliche Vorgänge kommen überdies nicht nur bei deutschen Büchern vor. Die Marktverhältnisse bringen es oft dahin, daß Waren nach fremden Absatzgebieten billiger geliefert werden als im Ursprungslande. Aus allen Kulturländern lassen sich Beispiele dafür beschaffen. Die Absatzbedingungen auf dem internationalen Markt sind eben anders als im nahegelegenen natürlichen Absatzgebiet. Für den Kundenrabatt tritt der Verfasser wiederholt ein und findet, daß dieser Gebrauch angesichts seines (trotz aller Anfechtungen) langen Bestandes »damit allein seine innere Berechtigung hinreichend bewiesen hat« (Seite 55). Bei andern Einrichtungen des deutschen Buchhandels läßt der Verfasser den langen Bestand nicht als Beweis der inneren Berechtigung gelten. Warum stellt er sich beim Kundenrabatt auf einen andern Standpunkt? Auffällig ist in diesem Zusammenhange, daß der Verfasser meint (S. 79), »jeder ehrbare Kaufmann« weise es weit von sich, für das gleiche Warenquantum verschiedenen Käufern verschiedene Preise abzunehmen, je nachdem sie den Rabatt verlangen oder nicht. Im Warenhandel auch der solidesten Geschäfte kann es leicht dahin kommen, daß verschiedene Käufer für die gleiche Menge gleicher Ware verschiedene Preise zahlen. Neuerdings wird das Rabattsystem vielfach im Kleinhandel angewandt. Da man hierbei niemand den

Rabatt ausdrängen kann, kauft oft genug der, der den Rabatt verlangt, billiger ein als der, der ihn nicht verlangt. Wird, wie es häufig vorkommt, der Rabatt nur den Mitgliedern bestimmter Vereine gewährt, so kaufen diese billiger ein als die Nichtmitglieder. Wer im Kleinverkehr »abhandelt« oder beim Abschluß im Großverkehr besonders geschickt vorgeht, kann ebenfalls günstigere Preise als andre erzielen. Mit der Ehrbarkeit des Kaufmanns hat das nichts zu tun. Ebenso wenig haltbar ist die Ansicht, daß es »jedem ordentlichen Kaufmann immer zur Ehre gereicht hat und gereichen wird«, sich mit niedrigerem Gewinn zu begnügen als andre (S. 87). Daß dies auch zur Schleuderei behufs Erdrückung der Konkurrenz führen kann, ist unbestreitbar, und in solchen Fällen wird man das Unterbieten dem Schleuderer auch in unbeteiligten Kreisen gewiß nicht »immer« zur Ehre anrechnen. Aus der Bemerkung des Verfassers über die »Schleuderei«, die nach ihm durch den Reisebuchhandel »auf weiten Gebieten des Büchervertriebs eingerissen« ist (S. 201), darf man schließen, daß der Verfasser das Vorstehende als zutreffend anerkennen wird. Dem Ratenbuchhandel, wie er sich mit dem Reisebuchhandel oft verknüpft, ist anscheinend der Verfasser nicht besonders günstig gesinnt. Seine Ausführungen S. 204/205 lassen das vermuten. Ist es aber wirklich vom allgemeinen Standpunkte aus nachteilig, daß mit Hilfe dieses Systems zahlreiche Studierende sich das »Handwörterbuch der Staatswissenschaften« haben anschaffen können? Als Beispiel für Verlagsverträge, die nicht zu billigen sind, druckt der Verf. S. 157 ein Vertragsformular einer bekannten alten Firma ab; er ergänzt es S. 160 durch den Brief eines Autors, wonach diesem die Verlagshandlung ein Vorwort gestrichen und es ihm dadurch unmöglich gemacht hat, den Dank für die Anlehnung an eine Schrift Büchers öffentlich auszusprechen. Man darf dabei aber folgendes nicht außer acht lassen. Daß gedruckte Vertragsformulare das Interesse der einen Partei bevorzugen, kommt nicht nur im Buchhandel vor. Es gibt z. B. gedruckte Mietvertragsformulare, die dem Verfasser noch merkwürdiger erscheinen werden. Aber der andre Teil braucht den Vertrag nicht ohne Änderung anzunehmen, und wer seine Stellung richtig zu wahren weiß, kann bei Miets- wie bei Verlagsverträgen die ihm bedenklich erscheinenden Stellen ändern oder beseitigen. Auch bei der betreffenden Verlagfirma ist das tatsächlich wiederholt geschehen. Ein Vorwort ohne weiteres und gegen den ausdrücklichen und nachhaltigen Widerspruch des Verfassers zu streichen, ist an sich dem Verleger nicht möglich, wenn es nicht im Vertrag vorgesehen ist. Ist es aber vorgesehen, oder ergeben sich aus Art und Zweckbestimmung der Publikation gewichtige Bedenken gegen den Abdruck eines Vorworts, so läßt sich der Dank auch im Text oder in einer Anmerkung aussprechen, und daß darüber eine Verständigung mit dem Verleger nicht möglich sein sollte, ist im allgemeinen nicht anzunehmen.

Sind so in Einzelheiten manche sachliche Ausstellungen zu machen, so scheint auch in zwei grundlegenden Punkten die Stellungnahme des Verfassers nicht genügend begründet. Durch die ganze Arbeit zieht sich eine Überschätzung der Bedeutung der Bücherpreise für den Absatz und ein scharfer Gegensatz gegen das »Buchhändlerkartell«. Ohne Zweifel ist es zutreffend, daß beim Bücherabsatz der Preis eine besondere Rolle spielt. Aber es wirkt doch auch noch manches andre mit, wie der Gegenstand, die Zeitumstände, der Name des Verfassers, der innere Wert, die Schreibweise u. dergl. Auf Seite 190 führt der Verfasser selbst das Beispiel eines großen Absatzes trotz eines für deutsche Verhältnisse hohen Preises an. Im ganzen wird auf die Bedeutung des Preises vom Verfasser ein zu großes Gewicht gelegt. Man gewinnt manchmal den Eindruck, als bedürfe es nur billigerer Bücher-