

artigen Werke verflümmern sich in Deutschland gegenseitig das ohnehin kleine Absatzgebiet und verursachen dadurch unter Umständen höhere Preise als im Ausland. Wenn wir also die Tatsache eines großen Angebots bei geringem Absatzgebiet in Deutschland anzuerkennen haben, so wird man um so vorsichtiger in der Behauptung sein müssen, daß die Preise zu hoch seien und durch den Willen Einzelner, durch künstliche Mittel (Ringbildung) auf dieser Höhe erhalten werden.

Vor allem wolle man sich vergegenwärtigen, daß nicht der Sortimentler, sondern der Verleger den Preis macht.

Und im Verlagshandel als solchem ist doch auch nicht die Spur einer Ringbildung zu beobachten! Der Verlagshandel hat aber ganz von selbst die Tendenz zu niedrigen Bücherpreisen; denn sie sind das stärkste Mittel, den Absatz zu erhöhen, die Konkurrenz zu überwinden. Und konkurrenzlos ist heute so gut wie kein Verlagswerk. Die Neigung des einzelnen Verlegers, ein Verlagswerk möglichst teuer zu verkaufen, soll deshalb selbstverständlich nicht bestritten werden. Aber er wird ihr fast niemals folgen können, weil die Tatsachen, die Lage des Büchermarktes, mächtiger sind als jene Neigung. Da die Herstellungskosten nur innerhalb sehr enger Grenzen vermindert werden können, ja im Gegenteil fast ausnahmslos in aufsteigender Bewegung begriffen sind, so kann der Ladenpreis nur durch Verminderung des Buchhändler-Rabatts ermäßigt werden. Infolge der oben dargelegten Tendenz ist der Anreiz hierzu für den Verleger sehr groß, und der Buchhändler-Rabatt wäre sicherlich aus der Initiative der Verleger heraus längst, unter entsprechender Ermäßigung der Ladenpreise, herabgedrückt, wenn er nicht sehr viel tiefer in den Verhältnissen begründet wäre, als dem Buchhandel fernstehende Personen meist anzunehmen geneigt sind. Es gibt denn doch zu denken, wenn gerade die Instanz, die den Preis festsetzt, die zudem ein Interesse daran hat, ihn möglichst niedrig festzusetzen, mit Nachdruck die gegenwärtigen, angeblich zu hohen Bücherpreise aufrecht erhält.

Aber sind denn wirklich die Bücher in Deutschland teurer als im Ausland?

Diese Frage ist außerordentlich schwierig zu beantworten. Das Buch ist eben keine Ware; eine Maßeinheit für dessen vergleichende Bewertung zu finden, ein Unding. Am ehesten ist dies noch möglich da, wo der Urheber eines Werkes fast gänzlich in den Hintergrund tritt, also z. B. bei Gesetzsammlungen. Selbst hier aber kann es zu großen Fehlschlüssen führen, wenn man als Einheit, wie es geschehen ist, den Preis von 10 000 Buchstaben wählt. Denn auch hier spielt die Ausstattung noch eine große Rolle, und es ist einleuchtend, daß z. B. von Goethes Werken 10 000 Buchstaben etwa in der Ausstattung der Reclam-Bibliothek wesentlich billiger sind als in der Ausstattung der Weimarer Ausgabe.

Einigermassen vergleichbar sind die Bücherpreise auch bei der handwerksmäßig erzeugten Unterhaltungsliteratur. Es ließe sich davon reden, ob das Kilo Lesefutter in Frankreich oder Deutschland billiger ist. Überall da aber, wo die Eigenart des Verfassers eines Werkes dessen Wert ausschließlich bestimmt, ist eine derartige Vergleichung so gut wie unmöglich. Sind 10 000 Buchstaben Hauptmannscher Dramen teurer oder billiger als ebenso viele Buchstaben Sardouischer Dramen? Welch unsinnige Frage! Aber soviel etwa wird man sagen können: Unterhaltungsliteratur ist in Frankreich und England billig, wohl billiger als in Deutschland, obgleich auch hier einzelne Sammlungen, wie z. B. die Engelhornsche, »Aus Natur und Geisteswelt« u. a. den Vergleich mit dem Auslande nicht zu scheuen haben. Andererseits haben beide Länder Publikationen von solch enormen Preisen,

daß sie in Deutschland gar nicht an den Markt gebracht werden könnten.

Wissenschaftliche Literatur — und ich möchte hier der Kürze halber alles darunter verstehen, was nicht Unterhaltungsliteratur ist — hat in Deutschland schwerlich einen nennenswert höheren Preis als im Ausland; namentlich nicht, wenn man auch die Ausstattung in Betracht zieht.

Bei der Unterhaltungsliteratur kommt aber neben dem bereits früher Ausgeführten in Betracht, daß der Deutsche überhaupt für Unterhaltungsliteratur ein verhältnismäßig sehr schlechter Käufer ist. In Deutschland hat der Verleger damit zu rechnen, daß die überwiegende Mehrzahl der Leser eines Romans, eines Dramas etc. in die Leihbibliothek geht und nicht zum Buchhändler. Danach hat er seinen Preis zu bemessen. Versuche, diese Gewohnheit der Deutschen zu überwinden, sind wiederholt angestellt, bisher aber alle mißglückt.

Wollte und könnte man aber einmal nachrechnen, wie viel der einzelne von seinem Jahreseinkommen für den Ankauf wissenschaftlicher Literatur aufwendet, so würde sich aller Wahrscheinlichkeit nach ergeben, daß kein Volk der Welt so viel für Bücher ausgibt wie der Deutsche.

Man vergleiche nur einmal die Riesenziffern der deutschen literarischen Jahresproduktion mit denen des Auslandes; man ziehe die Anzahl der Bücherkäufer in Betracht und die Kaufkraft des einzelnen. Dann wird man erkennen, daß der Deutsche für Bücherankäufe verhältnismäßig doch sehr viel mehr aufwenden muß, als man gewöhnlich annimmt. Wie anders könnten sonst die Summen aufgebracht werden, die erforderlich sind, um auch nur einigermaßen die Kosten all dieser neuen Veröffentlichungen zu decken.

Daß dem aber so ist, das ist — neben dem idealen, opferfreudigen Sinne des Deutschen — in erster Linie das unbestreitbare Verdienst des deutschen Sortimenters, seiner unablässigen, mühsamen und wirkungsvollen Tätigkeit, seiner Organisation, die es ermöglicht, bis in jedes kleinste Landstädtchen hinaus das Interesse für die Literatur zu erwecken, zu pflegen und zu befriedigen. So ist der Buchhändler in Deutschland zu einem Kulturträger geworden wie nirgends sonst. Generationen fleißiger, hingebender Arbeiter haben dieses Feld bestellt, das heute in hoher Blüte steht. Da ist es Pflicht jedes Deutschen, ganz besonders aber der Gebildeten und Gelehrten, mitzuwirken, daß es auf dieser Höhe der Kultur erhalten und nicht durch Raubbau verwüstet werde!

Ob eine derartige Gefahr heute vorliegt, diese Frage ist also zunächst zu untersuchen.

II. Die Notlage des Sortiments.

a) Die Ursachen.

Vielfach wird die ungenügende Rentabilität des Sortimentsgeschäfts — die wohl von keinem Einsichtigen bestritten wird — auf die große Zahl der Firmen und ihre stetige Vermehrung zurückgeführt. Betrachten wir zunächst die Gründe dieser raschen Vermehrung.

Der scheinbar hohe Rabatt ist vielleicht zuweilen ein Ansporn zur Eröffnung eines neuen Geschäfts, doch aber nur bei unerfahrenen oder leichtsinnigen Leuten, die die Geschäftskosten unter- und daher den Gewinn überschätzen.

Andre Umstände aber dürften hier sehr viel größeren Einfluß ausüben. Da ist vor allem die Möglichkeit, mit sehr geringem Betriebskapital »sich selbständig zu machen«, die namentlich viele Gehilfen verleitet, gesicherte Stellen aufzugeben und eine Selbständigkeit zu suchen, die leider nur allzu oft mit einem Konkurse endigt. Da ist ferner die Möglichkeit, wenigstens ein kleines Sortiment nahezu ohne Vorkenntnisse zu betreiben, die ja leider den Buchhandel mit einer Menge von Elementen überschwemmt hat, die schlechter-