

wissenschaftlicher Hinsicht ist das Werk Schliemanns ganz unbrauchbar. Man wird uns in der Sache gewiß nicht der Voreingenommenheit zeihen wollen. Trotz der schlimmen Erfahrungen, die wir mit den Hypothesen phantastischer Dilettanten besonders in allem, was ans »Prähistorische« grenzt, schon oft gemacht haben, konnten wir es uns nicht ersparen, einige von den Zuschriften, die Herr Schliemann voriges Jahr an deutsche Zeitungen gesandt, wenn auch mit gewissen Vorbehalten, unsren Lesern mitzuteilen. Wir dachten, daß die damals bereits angekündigte Publikation uns in den Stand setzen werde, nun ein auf Anschauung begründetes eignes Urteil zu schöpfen. Darin sehen wir uns jedoch bitter enttäuscht: das Werk Schliemanns verstärkt noch den halb komischen, halb ärgerlichen Eindruck, den seine Berichte in fachmännischen Kreisen hervorgerufen haben, usw.

Man erklärte den wagemutigen Entdecker einfach für einen Narren; später freilich fielen die zünftigen Archäologen aus einer Überraschung in die andre, als die Wünschekrute dieses tätigen Forschers immer neue Schätze ans Licht brachte.

In den unrechten Händen laufen die selbständigen Werke des Widerspruchs noch eine andre, fast schlimmere Gefahr: das ist die der wortlosen Unterdrückung, des Totschweigens über die sich z. B. Schopenhauer u. a. lebhaft beklagen. Die Klagen über Totschweigen wollen gar nicht verstummen.

Bei der Erörterung dieser Fragen bleibt gewöhnlich ein sehr wichtiger Umstand außer Betracht, oder es wird ihm nur ungenügende Beachtung zu teil. Es ist dieser: daß ein gedrucktes Buch noch lange kein verkauftes ist. Wie einfach wäre es, wenn jeder Gelehrte sein Werk selbst herstellen ließe und sich dann die, die es zu lesen wünschen, von selbst meldeten! Diese sehr zerstreut lebenden Käufer ausfindig zu machen erfordert aber erstens eine erhebliche geistige Arbeit und zweitens auch eine große mechanische Leistung. Versuche es doch einmal einer, sein selbstverlegtes Werk unterm Arm zu nehmen und damit die Personen, die es kaufen könnten, aufzusuchen. Er wird erschlaffen, ehe das erste Hundert Exemplare weg ist.

Der Unterschied zwischen dem nur hergestellten und dem im Verkauf befindlichen Buche ist ein ähnlicher wie zwischen einer in der Fabrik ruhenden und einer abgeschossenen Kanonenkugel. Die in der Fabrik ruhende Kugel muß, bis sie im Rohrlauf sitzt, einen erheblichen Weg zurücklegen, was einen bestimmten Aufwand mechanischer Kraft erfordert, der sich ziffernmäßig in einer Summe Geldes ausdrücken läßt. Zum Abschießen der Kugel bedarf es aber noch zweier weiteren Summen Geldes, nämlich erstens der Kosten des Pulvers und zweitens der Kosten der militärischen Erziehung des Kanoniers. In einer Formel ausgedrückt würde der Aufwand, den eine auf den Feind abgeschossene Kanonenkugel dem kriegsführenden Staate verursacht, sich wie folgt zusammensetzen:

$$\frac{M}{n} + K + T + \frac{S}{v} + P + t = K'$$

M ist der Preis der Kanone; n die Zahl der abgegebenen Schüsse bis zur Unbrauchbarkeit des Geschützes; K der Preis der in der Fabrik ruhenden Kugel; T der Betrag für den Transport bis zur erfolgten Ladung; S der Aufwand, den die Soldaten erfordern, die das Geschütz bedienen; v die Zahl der Schüsse, die innerhalb der Dienstzeit von diesen abgegeben werden; P endlich der Preis des Pulvers und t der Preis des Transports dieses Pulvers bis zur erfolgten Ladung. K' ist dann der Wert der zum Feinde fliegenden Kugel. Von den wirklichen Kosten dieses Abschießens haben die wenigsten Menschen eine Ahnung.

Der volkswirtschaftliche Wert eines neu hergestellten und der eines verkauften Buchs (B') zeigt folgenden Wertunterschied:

$$B + U' + Sp + T + U'' + Sp' = B'$$

B ist hier der Aufwand, den ein einzelnes Exemplar an Druck, Papier, Buchbinderarbeit (Illustration), Honorar

verursacht; U' der landesübliche Unternehmergewinn, Sp die Unkosten des Verlegers; T die Kosten des Transports bis zur Verkaufsstelle; U'' der landesübliche Unternehmergewinn des Verkäufers, Sp' die Unkosten des Verkäufers auf das einzelne Exemplar berechnet, am Ort selbst (Ladenmiete, Heizung, Beleuchtung, Reinigung, Abgaben, Gehälter, Löhne, Zinsen, Abschreibungen, Verluste).

Wenn nun ein Gelehrter meint: wir kommen mit der halben Zahl von Sortimentern aus; die verdienen ja dann einzeln mehr und können mehr Rabatt abliefern; so ist das ebenso geurteilt wie von dem sparsamen Politiker, der behauptet: die Bedienung der Kanonen sei viel zu kostspielig, die Leute könnten die doppelte Zahl Schüsse abgeben. Ja wenn man nur loszuknallen brauchte! Ein Buch so abzuschließen, daß es haftet und der damit Betroffene Blut läßt, d. h. den Kaufpreis erlegt, ist unter Umständen noch schwieriger, als einer Kanone zur durchschlagenden Wirkung zu verhelfen.

Wenn nun ein Gelehrter behauptet: die Buchhändler könnten viel sparsamer wirtschaften, der Verbrauch an Zeit und Material sei zu groß, so hat das denselben Wert, wie wenn ein Kritiker des Militäretats meint: die Soldaten verbrauchen zu viel Pulver; wenn man sparsamer damit umginge, würde viel erübrigt; oder: die Dienstzeit ist zu lang, wenn man sie verkürzte, würde man an Verpflegung, Equipierung enorm sparen.

Wie wenig ist doch der belehrt, der da meint, die Verkaufsstellen verteuerten den Preis der Bücher. Wenn man die Bücher vom Verleger direkt beziehen müßte, — wie wenig von seiner Auflage würde der Unternehmer verkaufen! Er müßte den Preis verdoppeln, verdreifachen, wenn er ruhig warten wollte, bis sich die wenigen Käufer melden, die nicht ruhen bis sie das unbekannte Werk ausfindig gemacht haben. Denn für die meisten Menschen ist das Buch ein Luxus, den sie sich zu allererst versagen, wenn die Einnahmen knapper oder die Ausgaben größer werden. Alle Freuden: Geselligkeit, Theater, Sekt, Kaviar genießt er ruhig fort; am Buch spart er zuerst.

Nun stelle man sich einmal vor, ein andres Genußmittel, etwa der Kaviar, müßte stets vom Produktionsort, also Astrachan, bezogen werden. Wie viele Menschen, die sonst Kaviar im Laden kaufen, würden — nach Astrachan schreiben, das Geld einsenden, die Waare verzollen! Diese Unbequemlichkeiten würden den Kaviarkonsum ganz bedeutend herabdrücken. Ja, man nehme nur einmal folgendes an: Der Kaviar wäre nicht mehr im Erdgeschoß im Laden zu haben, sondern man müßte jedesmal zwei Stockwerke steigen, um ihn zu erlangen! Wieviel Kaviar würde dann ungenossen bleiben! Wer das nicht glaubt, befrage sich einmal, warum die Läden belebter Straßen so teuer sind, während die Wohnungen höherer Stockwerke bei weitem nicht so hoch steigen. Was wird denn mit jener höhern Ladenmiete bezahlt? Die Sichtbarkeit der Waren und die Bequemlichkeit des Eintritts in den Laden. Eine einzige Treppenstufe, die zu ersteigen ist, drückt schon den Wert des Ladens erheblich.

Also ist es doch wieder die Leichtigkeit in der Bildung der Berührungsfäche, die den höchsten Nuzeffekt herbeiführt.

Man muß bei Erörterung der Absatzfrage sich stets gegenwärtig halten, daß nur ein gewisses Quantum sicherer Absatz ist, ein anderes unsicherer. Der Gewinn des Autors steckt aber fast immer in dem unsichern Teil, dessen effektiver Verkauf erst durch die außergewöhnlichen Anstrengungen erreicht wird, in die Verleger und Sortimenter sich teilen. Schaltet man diese Bemühungen zum Teil aus, so kann unter Umständen leicht das ganze Honorar des Autors verloren gehen. Brächten es nun die Gelehrten, wenn sie sich