

8 Teile — fünf veröffentlichte und drei druckfertige — rund 3000 £ — eine sehr achtbare Summe, wogegen sich die Nettoeinnahmen aus den fünf veröffentlichten Teilen auf 608 £ belaufen. Es war also wiederum ein sehr trauriges Geschäft; doch gab Spencer — als siebenundfünfzigjähriger Mann! — die Hoffnung nicht auf, in vielen, vielen Jahren die Druckkosten zurück zu erhalten!

Die Spencerschen Werke hatten durchgehends einen nicht geringen Ladenpreis, und es kann daher nicht überraschen, daß vom Vorsitzenden der Kommission die Frage aufgeworfen wird: »Ist es nicht wahrscheinlich, daß die Herabsetzung des Preises Ihrer Bücher deren Absatz so erhöhen würde, daß Sie einen größeren Gewinn erzielen würden, als Sie nach soeben mitgeteilter Schätzung angenommen haben?« Spencers Antwort hierauf lautet sehr bestimmt: »Ich bin der Meinung, daß eine Ermäßigung des Preises für eins meiner Bücher nur wenig Einfluß auf den Verkauf haben würde, da der Markt dafür so beschränkt ist.« Sonderbar berührt es, daß Spencer seine Werke mit... Lebertran vergleicht, und, gleich wie Lebertran nur von jenen Leuten genommen wird, denen er verordnet wurde, seine »Prinzipien der Psychologie« nur von jenen gekauft würden, die sie studieren müssen, und diese Studierenden müssen sie, wie jene Kranken den Lebertran, »unter allen Umständen kaufen.« »Die Klasse der Käufer, ist eine so eng umgrenzte, eine so besondere, daß kein irgendwie erhebliches Anwachsen des Verdienstes infolge der Zunahme der Zahl der verkauften Exemplare zu spüren sein wird.«

Die hier wiedergegebene Ansicht des Gelehrten kann nach den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte nicht mehr ohne Einschränkung unterschrieben werden; vielleicht hat sie noch Anspruch auf Richtigkeit bei Abhandlungen aus naturwissenschaftlichen Spezialgebieten, aber allgemeine Geltung muß man ihr seit dem beständigen Fortschreiten der Volksbildung, seit den gelungenen Versuchen vollstündlicher Darstellung wissenschaftlicher Fragen abprechen. Ein Werk über die Atmungsorgane der Infusorien oder über den Gebrauch des Dativs bei Ovid dürfte wohl auch bei sehr niedrigem Preis nicht auf Massenabsatz rechnen können, aber die großen buchhändlerischen Erfolge der Volksausgaben von Haedel, Strauß u. a. belehren doch gründlich genug über den Einfluß eines niedrigen Ladenpreises auf den Massenabsatz.

In der weiteren Erörterung zeigte sich Spencer in seinen Äußerungen über Bücherpreise als der richtige englische Freihandelspolitiker; er, der das Werk »Man versus state« geschrieben hat, warnt vor jeglicher Einmischung des Staats und der Gesetzgebung in die Volkswirtschaft. Ein Sachverständiger hatte sich dahin geäußert, daß es wünschenswert sei, »Büchern den billigsten, mit einem angemessenen Verdienst für die Beteiligten vereinbaren Preis zu sichern«; ein anderer wünschte die Sicherstellung eines angemessenen Gewinns für den Verfasser. Von all diesen Bevormundungen des einzelnen, von Beaufsichtigung und Reglementierungen will Spencer durchaus nichts wissen; mit Gründen der Wissenschaft und Erfahrung widerspricht er als Autor, Selbstverleger und genauer Kenner der buchhändlerischen Verhältnisse. Aus der Geschichte der Volkswirtschaft weiß er, daß alle Gesetzesvorschriften, die dem Körper billiges Brot sichern sollten, fehlgeschlagen sind, und er ist überzeugt, daß Verordnungen, die dem Geiste billiges Brot liefern sollen, ebenso ergebnislos bleiben müssen. Er warnt vor der Annahme, daß die Autoren und Verleger ihr Geschäft nicht verstehen, und daß der Staat sie belehren müsse, wie sie es vorteilhafter betreiben könnten. Alle Kaufleute sind bereit, ein größeres Publikum mit ihren Waren zu versorgen, wenn sie es können, und die Verleger machen keine Ausnahme davon. Daß im Buchhandel so gut wie

in jedem andern Handelszweige bei genügender Ausdehnung des Marktes die Preise zu sinken pflegen —, dafür findet Spencer den Beweis in den billigen Ausgaben von Shakespeare, Byron und der andern Klassiker. Aber auch die Werke zeitgenössischer Autoren, bei denen die Honorarzahlgung stark ins Gewicht fällt, werden zu niedrigen Preisen auf den Markt gebracht, wenn nur die Nachfrage groß genug ist, — siehe die billigen Ausgaben von Carlyles und Mills Werken. Spencers Schlussurteil lautet: »Das naturgemäße Sinken der Bücherpreise ist eine Wohltat; ihr künstliches Herabdrücken ein Unglück.«

Vor der Kommission wurde auch lebhaft über ein System verhandelt, nach dem jedes Werk etwa drei Jahre nach der ersten Veröffentlichung gegen Zahlung einer Tantieme von ungefähr 10 Prozent von jedem Buchhändler nachgedruckt werden dürfe. Mit aller Entschiedenheit widerstrebt Spencer diesem Plan, von dem wir jetzt nicht recht begreifen können, daß er überhaupt ernst genommen wurde. Der Gelehrte benützt die Gelegenheit, um für ein internationales Verlagsrecht einzutreten.

So verlockend es wäre, die ganze Erörterung, die sich über diesen Punkt zwischen Spencer und dem Vorsitzenden entspinnt, hier abzudrucken, glaube ich doch, mich auf diese Andeutungen beschränken und das Lesen dieses Kapitels, sowie des ganzen interessanten Werks jedem Buchhändler angelegentlich empfehlen zu sollen.

Wien, Februar 1904.

Friedrich Schiller.

Manipulationen zur Erhöhung des Absatzes in Sortimentgeschäften.

Mit Briefentwürfen. Von Friedr. Hennigke. 3. verbesserte Auflage. 8°. 30 S. Leipzig 1904, Verlag von Gustav Uhl. Preis 50 s bar.

Der Titel dieser Broschüre ist verlockend, denn welcher Sortimenter möchte nicht gern seinen Absatz erhöhen! Dem erfahrenen Buchhändler freilich dürfte das Büchlein wenig Neues sagen, und für einzelne Ausführungen und die Anpreisung dieser oder jener Vertriebsmanipulation, die er für sein Absatzfeld längst als wenig geeignet erkannt hat, wird mancher in der Praxis ergraute Buchhändler nur ein Lächeln des Zweifels haben. Für den Jungbuchhandel aber dürfte das Studium des Schriftchens von großem Nutzen sein, denn nicht immer wird ihm Gelegenheit geboten sein, alle der behandelten Vertriebsweisen in der Ausführung selbst kennen zu lernen und die etwa erzielten Erfolge zu beobachten. Der Inhalt der einzelnen Kapitel sei hier angeführt. Daraus mag jeder sehen, ob er vielleicht eine der behandelten »Manipulationen« noch nicht erprobt hat und ob er Belehrung aus dem Büchlein erwarten darf. Es handelt über Ansichtsendungen, Manipulationen bei außergewöhnlichen Erscheinungen vor Druckvollendung, Ausnützung von Familienfesten (Geburts- und Namenstagsfeier, Konfirmationsfeier, Verlobungs- und Hochzeitsfeier), Manipulationen mit ersten Heften, Kochbüchern und Kalendern, den Fremdenverkehr, Schaufensterauslagen, Einrichtung und Führung von Roman-Lesezirkeln, Manipulation mit im Preise herabgesetzten Büchern und schließlich über den jüngsten Zweig am Baume des Buchhandels, den Reisebuchhandel. Die Darstellung ist meist eine gedrängte, die eingeflochtenen Briefformulare dürften vielleicht manchem im schriftlichen Gedankenausdruck nicht besonders gewandten jungen Buchhändler willkommen sein.

Kleine Mitteilungen.

Gerichtsverhandlung. — Ein objektives Verfahren auf Grund des Gesetzes vom 3. Juli 1893 (Verrat militärischer Geheimnisse) beschäftigte am 19. d. M. die zehnte Strafkammer des Landgerichts Berlin. Es handelte sich um einen in der »Kriegstechnischen Zeitschrift« von dem Major a. D. Albert Schlegel in Königsberg veröffentlichten, durch eine Abbildung illustrierten Aufsatz: »Die Entwicklung der Geschoszünder in der preussischen Armee«. Ein subjektives Verfahren konnte nicht stattfinden. Für die Verhandlung wurde die Öffentlichkeit ausgeschlossen und den Anwesenden ein Schweigegebot erteilt. Als