

ganz und gar nicht gleichgültig, wenn eine Verteuerung der Bücher erfolgt ist, auf welche Gründe sie zurückzuführen ist. Ich habe schon aus den Auslassungen des Dr. von Hase die Sätze angeführt, die die Erhöhungen der Satzlöhne, die bei der Herstellung des Buchs den erheblichsten Faktor bilden, feststellen. Wenn nun Herr Dr. Spahn den Wunsch ausspricht, daß Autor, Verleger und Sortimentler auf ihre Rechnung kommen sollen — von den Arbeitern, die bei der Herstellung des Buchs tätig sind, spricht er nicht, man darf aber wohl annehmen, daß er auch diese in den Kreis der Zufriedenen mit einschließen will — und Verleger und Sortimentler erweislich keine zu hohen Ansprüche stellen, die Autoren wohl auch behaupten werden, daß ihre Honoraransprüche nicht zu hoch sind, wo soll eine Verbilligung des Buchs herkommen? Daß die Behauptung des Herrn Dr. Spahn, die Verteuerung der Bücher betreffend, sich sicher nur auf wissenschaftliche Publikationen beziehen kann, da Volksschriften, Romane u. a. m. erweislich heute erheblich niedriger kalkuliert werden als früher, das nur nebenbei.

Ich habe diese Episode etwas breiter behandelt, weil diese Behauptungen typisch sind für die Behandlung der Frage. Es zeigt sich, daß das ganze Preisproblem immer wieder nur äußerlich behandelt ist, auf die innern Ursachen etwaiger Preissteigerung der Bücher einzugehen aber ganz und gar verzichtet ist. Aus diesem Grunde bewegte sich die Diskussion hierüber in einem Kreise, der natürlich immer wieder zu seinem Ausgangspunkt zurückkehrte. »Die wissenschaftlichen Bücher sind teuer, zu teuer, und diese Teuerung gefährdet das wissenschaftliche Leben der Nation und den Unterricht.« Zugegeben, aber welche Mittel zur Abhilfe schlägt man vor? Wirklich gangbare Wege aufzuzeigen, hat die Diskussion nicht vermocht, und — wie schon erwähnt — auch die als einzig praktisches Ergebnis dieser Verhandlungen zu betrachtende Kommission hat ebenfalls gänzlich versagt.

Die Vertriebskosten und ihr Einfluß auf die Bücherpreise fanden eine ausgiebige Besprechung. Leider kamen die Vertriebskosten, die das Sortiment aufzuwenden hat, etwas zu kurz, oder, genauer gesagt, ihre Besprechung erhielt sich durchaus auf der Oberfläche, ohne näher ihre Höhe, ihre Notwendigkeit zu begründen. Nach den ausgiebigen im Druck vorliegenden Auseinandersetzungen von beiden Seiten läßt sich diese Unterlassung begreifen, wenn man sie auch bedauern muß. Denn hier hätte sich vielleicht am ehesten Gelegenheit geboten, die Gegner des Sortiments von der Unhaltbarkeit ihrer Ansichten zu überzeugen.

Herr Dr. Bernhard Lehmann-Danzig, der Begründer und Wortführer des Rechtsschutzvereins der Sortimentler, ließ es sich nicht nehmen, seine Anschauungen ausgiebig auszusprechen. Namentlich seine Ausführungen über den Nutzen an der Bibliothekskundschaft waren ebenso neu wie interessant. Er rechnete der Versammlung vor, daß der Sortimentler bei einem tatsächlichen Absatz an eine Bibliothek von 50 M für 250 M Bücher kommen lassen müsse, da sie nur den fünften Teil der ihr zur Ansicht gesandten Bücher behalte. An Spesen rechnete er für diese 250 M 8 M 10 S, dazu 10 Prozent Geschäftsspesen, mache 13 M 10 S, während der Bruttonutzen nur 12 M 50 S betrage. Danach setze der Sortimentler bei einem Absatz von 50 M an einer Bibliothek 60 S zu. Nach diesem Ergebnis erscheint es nur logisch, daß, wie Herr Dr. Lehmann mitteilte, der Vorstand des Rechtsschutzvereins

»in seiner vorgestern Nacht stattgefundenen Sitzung einstimmig zu der Bitte gekommen ist, daß, wenn die Professoren einen Einfluß haben auf die Verwaltung der Bibliotheken, sie diese dazu veranlassen möchten, diese Bücher selbst von den Verlegern zu beziehen, und uns dieses nobile officium, das wir jetzt nicht des Gewinns

wegen ausüben, sondern des Ansehens unsers Geschäfts halber, abzunehmen. Wenn Sie es dahin bringen, so würden wir geschäftlich einen Gewinn haben.«

Der stenographische Bericht verzeichnet »Heiterkeit«. Daß derartige Auslassungen nicht sehr überzeugend auf die Gegner eingewirkt haben, braucht nicht hervorgehoben zu werden; dem Fachmann braucht auch nicht gesagt zu werden, wo der Fehler der Aufstellung liegt. Wenn ein Geschäftsmann für einen Kunden sein Geschäft einrichten und alle Einrichtungen, alle Bezüge nur für diesen einen Kunden machen will, so müssen ja die Spesen höher sein als der Reingewinn. Dies ist nicht nur beim Buchhandel der Fall. Die meisten Geschäfte pflegen doch aber mehr als einen Kunden zu haben und im Hinblick auf ihre sämtlichen Kunden ihre Bezüge einzurichten. Daß ein Geschäft, das nur einen Kunden für eine bestimmte Wissenschaft hat und diesem alles in seiner Wissenschaft Veröffentlichte vorlegen will, dies nicht tun kann ohne zuzusetzen, ist ohne weiteres klar.

Diese Anschauungen auf ihre Wichtigkeit zu untersuchen schien niemand Lust zu haben; nur Geheimrat Wach meinte mit deutlicher Ironie (S. 321): »Die letzten lichtvollen Ausführungen des Herrn Dr. Lehmann (Heiterkeit) haben mir die Überzeugung beigebracht, daß das Sortiment doch heillos teuer ist (Heiterkeit), und daß, wenn Sie sich zur Aufgeben setzen, das Sortiment so ferner zu erhalten, zu hegen und zu pflegen, und durch immer größere Verkürzung des Rabatts durch Abschaffung desselben usw. zu seiner Vermehrung animieren, Sie damit aus Danaidenfässern schöpfen. (Sehr richtig.)« Und Geheimrat Bücher zog aus der Lehmannschen Rede den Schluß (S. 335): »... wenn es wirklich Sortimentler gibt, die unter solchen Verhältnissen arbeiten, dann muß ich sagen, würde die Nation sich eine Wohltat erweisen wenn sie die betreffenden Sortimente in irgend einer Weise stille stellte und die Inhaber sonstwie versorgte. Sie würden dann doch die Möglichkeit schaffen eines billigeren Betriebes durch andre Mittel, und einer größeren Ausbreitung der Literatur, die ja ganz zweifellos auch im Interesse der Nation liegt.« Und Herr Seippel-Hamburg charakterisierte diesen Zwischenfall folgendermaßen (S. 375): »Ich stehe nämlich unter dem Eindruck, daß die Herren nach den gestrigen Verhandlungen nicht gerade eine günstige Meinung vom Sortiment erhalten haben, denn als Wortführer des Sortiment ist nur ein Herr aufgetreten, Herr Dr. Lehmann, und in einer Weise, die — ich muß das zu meinem Bedauern konstatieren — der Überzeugung, die sonst im Buchhandel speziell im Sortiment herrscht, nicht entspricht.«

Ich glaube ja nicht, daß die Worte des Herrn Dr. Lehmann die üble Wirkung gehabt haben, die sie hätten haben können, da ja wohl die Fehler und Lücken seiner Deduktion auch von Nichtbuchhändlern unschwer durchschaut werden konnten. Aber bedauerlich bleibt es immer, daß in einem Augenblick, in dem Einigkeit und Geschlossenheit des Buchhandels das allererste Erfordernis waren, ein Buchhändler den Akademikern Material für ihre Behauptung der Rückständigkeit des Sortiments geliefert hat.

Warm tritt der alte Geheimrat Kröner für das Sortiment ein, für seine preisverbilligende Tendenz (S. 361) und erinnert an seine früher einmal gesprochenen Worte, daß dem Sortimentbuchhandel vom Verleger gewährte Rabatte nicht eine Verteuerung der Werke bewirke, daß vielmehr durch eine Schwächung des Sortiments der Absatz ganz bedeutend zurückgehen müßte, daß die Preise dadurch höher werden würden, da eine Mehrzahl der Bücher nur noch in kleineren Auflagen, also mit größern Kosten für die einzelnen Exemplare, manche gar nicht mehr erscheinen könnten.

Für die Reduktion der Sortimente tritt Reichsgerichtsrat