

Spahn ein, der die Verleger auffordert, keine Neugründungen aufkommen zu lassen, nicht an neue Gründungen zu liefern und die Zahl der Sortimente zu beschränken, wo diese keine Berechtigung im Verkehr haben. (S. 327.) Es bedürfe dazu gar keines staatlichen Eingriffs, nicht der Aufhebung des Sortiments, sondern nur des ernstlichen Willens der Verleger, daß sie sich zusammentun.

Ferdinand Springer = Berlin gibt die Überfüllung des Sortimentsbuchhandels zu. (S. 405.) »Über ihr zu steuern ist ebenso schwierig, wie billige Bücher zu schaffen bei hohen Honoraren, hohen Herstellungskosten und geringem Absatz. Daß wir so viele Sortimenten haben, und daß die Zahl der Sortimenten sich immer noch weiter vermehren wird, liegt eben an den Verhältnissen, liegt vor allen Dingen an den Verlegern selbst, an den ungleichen Bedürfnissen der Verleger. (Sehr richtig!)« Springer führt des weitern aus, daß er mit 6—800 Sortimentern in Deutschland auskomme, daß aber der wissenschaftliche Verleger, der technische, der schönwissenschaftliche Verleger ganz voneinander verschiedene Bedürfnisse haben. Wenn seine Firma mit 6—800 Buchhandlungen auskäme, so könnten Cotta, Engelhorn, die Union gar nicht genug Absatzstätten haben. Herr Springer hätte, was ich schon mehrfach betont habe, hinzufügen können, daß auch die Frage der Überfüllung des eigentlichen Buchhandels keineswegs eine einfache sei, da für einen großen Teil der als Buchhandlungen in den Statistiken geführten Betriebe der Buchhandel in der Tat nur ein Nebenbetrieb ist, während sie den größten Teil ihres Lebensunterhalts aus den als »Nebenbetrieben« geführten Quellen ziehen.

Den direkten Verkehr zwischen Verlag und Publikum beleuchtete Herr Springer auf Grund seines sehr umfangreichen direkten Verkehrs. (S. 287.) Herr Springer führt an, daß dieser direkte Verkehr sich aus der Eigenart seines Geschäfts entwickelt habe, daß er aber heute 40 Prozent seines ganzen Umsatzes ausmache. Er trete aber nie durch billigere Preise in Konkurrenz mit dem Sortiment; alles werde nur zum Ladenpreise abgegeben. Nun sei versucht worden, festzustellen, ob dies direkte Geschäft denn wirklich ein so einträgliches sei, und ob man etwa in der Lage sei, dementsprechend die Preise zu ermäßigen. Dies sei nicht der Fall. »Das direkte Geschäft des Verlegers mit dem Publikum, wenn es überhaupt gemacht werden kann — es kann nur höchstens der zehnte machen — wenn es gemacht werden kann, wie bei mir, verursacht, abgesehen von der großen Mehrarbeit, eine so große Menge von Kosten, eine solche Vermehrung des Personals, so manche neue Einrichtung, und ist auch, wenn es mit einer gewissen Kulanz betrieben wird, mit so großen Verlusten verbunden, daß es sich nicht rentieren würde, wenn man die Kosten der direkten Reklame in vollem Umfange zu bezahlen hätte. Mich kostet diese Reklame verhältnismäßig wenig, wenn ich aber für das Beilegen der Prospekte, für die Anzeigen in meinen Zeitschriften noch bezahlen sollte, dann würde wohl dies direkte Geschäft mit einer Unterbilanz abschließen. . . . Ich halte es für ganz ausgeschlossen, daß der deutsche Verlagsbuchhandel in seiner Mehrheit in einen direkten Verkehr mit dem Publikum treten kann.«

Man darf wohl annehmen, daß diese Auseinandersetzungen, die auf praktischen Tatsachen beruhen und die man nicht gut als eine »Konstruktion« bezeichnen kann, ihren Eindruck nicht verfehlt haben, und der Buchhandel hat alle Veranlassung, Herrn Ferdinand Springer für diese offene Darlegung der wirklichen Verhältnisse dankbar zu sein.

Als Mittel zur Hebung des Sortiments wurde die größere Spezialisierung bezeichnet, so namentlich von Herrn Dr. Giesecke = Teubner. »Jemand, der alles hat, kann heute

einem wissenschaftlichen Bedürfnis nach meiner Ansicht gar nicht mehr genügen.« (S. 397.) Das ist eine unbestrittene Wahrheit, die aber nicht überall zur Geltung gelangen kann. Spezialgeschäfte, die dies wirklich sind, können nur in großen Städten zur Entfaltung gelangen, ferner gehören zur Führung eines Spezialgeschäfts ein erhebliches Maß von Wissen und ein ganz bedeutendes Kapital, wenn man es, was ich für unerlässlich halte, zusammen mit Antiquariat und auch mit Verlag betreiben will. In Mittelstädten gibt es aber auch wissenschaftliche Interessen, die wahrgenommen werden wollen, nicht zuletzt im Interesse des Verlags. Aber auch dort sind Sortimenten erwünscht, die für wissenschaftliche Literatur tätig sind, ohne imstande zu sein, dies als Spezialisten zu tun.

Einen sehr beherzigenswerten Vorschlag, dessen Durchführbarkeit mir freilich sehr zweifelhaft ist, zur Hebung des Absatzes macht Professor Krüger = Gießen, die Abschaffung der Rezensionen, womöglich auch der Geschenkeemplare. Zweifellos würde dies den Absatz heben; es würde die Professoren namentlich wieder zum Bücherkaufen erziehen, nachdem ein großer Teil von ihnen durch die Ausartung der Sitte der Dedikationen sich gewöhnt hat, zu erwarten, daß sie die in ihr Fach schlagenden Werke geschenktweise erhalten. Auch die Gepflogenheit mancher Verleger gehört hierher, Kompendien an die Fachdozenten — zuweilen aller Universitäten — umsonst zu senden, und dafür die Empfehlung an die Hörer zu erwarten. Ein Brauch, dessen Unterlassung mehr ehrt als seine Erfüllung, und dessen Abschaffung entschieden im Interesse der Hebung des Absatzes wissenschaftlicher Veröffentlichungen zu begrüßen wäre.

Der Bibliotheksrabatt wurde eingehend behandelt.

Der erste Vorsteher des Börsenvereins betonte, daß der Börsenverein den Bibliotheken wohlwollend entgegenkommen wolle, und Geheimer Rat Bach nahm Gelegenheit (S. 367), für dieses Zugeständnis seinen Dank auszusprechen. In einer ausführlichen Rede beleuchtete der Generaldirektor der königlichen Bibliothek in Berlin Wirklicher Geheimer Rat Dr. Wilmanns das Verhältnis der Bibliotheken zum Buchhandel. Er hob hervor, wie die Bibliotheken als größere, regelmäßige und dauernde Abnehmer, als gute Zahler einen Anspruch auf Besserstellung hätten, und bittet, es bei dem bisherigen Rabatt von 10 Prozent zu belassen. Er hätte das Prinzip, jedes Buch neu sofort nach Erscheinen zu kaufen, er würde dies ferner tun, solange es ihm möglich ist, bei einer Rabattkürzung würde er nicht mehr dazu in der Lage sein und würde manche Erwerbung zurückstellen müssen, um sie gelegentlich antiquarisch zu machen. Auch Referent erklärt, daß nach seiner Meinung die Bibliotheken günstiger behandelt werden sollten als andre Käufer, bittet aber, sich hier nicht auf einen bestimmten Rabattsatz festzulegen. Albert Brockhaus hielt es für zweckmäßiger, wenn die Bibliotheken, deren Mittel ja anerkanntermaßen durch die Bank unzureichend sind, gerade jetzt bei Gelegenheit der Rabattkürzung sich gemeinsam an die Regierung wenden —, um größere Mittel zu erbitten. Wenn Professor Steinmeyer = Erlangen ein solches Vorgehen für wenig aussichtsreich und sogar für bedenklich ansieht, so betont auch er, daß fast keine deutsche Universitätsbibliothek einen ausreichenden Etat hat.

Der Oberbibliothekar der Universitäts-Bibliothek Tübingen, Dr. G. Geiger, sprach in ausführlicher Weise (S. 475) die Verhältnisse seiner Bibliothek und ihre Stellung zur Rabattfrage. Herr Dr. Geiger hat sich der Berechtigung des Sortiments, den vollen Ladenpreis zu beanspruchen, nicht verschlossen. In der von ihm entworfenen, im Jahre 1888 an die Tübinger Sortimenten gerichteten Antwort auf die Mitteilung der vom Württembergischen Buchhändlerverein unter