

Riefenauflagen und Riefenabsatz eingerichtet und gar nicht in der Lage sind, Bücher zu produzieren, die nur für eine beschränkte Anzahl von Konsumenten bestimmt sind. Drucken ja doch heute schon in Amerika Verleger nur solche Bücher, bei denen sich das Stereotypieren lohnt! Man könnte es einen Treppenwitz der Weltgeschichte nennen, daß das Buch, das solche Perspektiven auslöst, »Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft« betitelt ist und sich in seiner ersten Auflage ja hauptsächlich mit der wissenschaftlichen Produktion beschäftigt, deren Absatzziffer zu heben wohl denkbar ist, die aber doch niemals zu einem Massenprodukt werden kann, aus dem einfachen Grund, weil diejenigen, die das einzelne Buch gebrauchen können, nur in beschränkter Anzahl vorhanden sind. Wer soll diese Bücher drucken, wer sie vertreiben, wenn dem Buchhandel sein Rückgrat genommen ist, das gerade diejenigen Bücher bilden, die in größeren Massen absetzbar sind? Aber selbst hinsichtlich dieser Literatur ist die Perspektive nicht verlockend. Wieviel Individualitäten würden erstickt werden, wieviel nützliche Bücher nicht entstehen können, wenn allein der »Riefenverleger« da ist, der keine Individualitäten brauchen kann, sondern nur Maschinenfutter und Riefenauflagen! Herr Hildebrand wird vielleicht antworten, daß die Entwicklung eben dahin führe, und daß dagegen nichts zu machen sei. Ich denke, wir können dies noch eine Weile abwarten.

Der »Rechtsschutzverein der deutschen Sortimenters«, der sich stolz »die einzige Vertretung des deutschen Sortimenters-Buchhandels« nennt, hat sich die Herausgabe einer eignen Zeitschrift geleistet, von der Nr. 1 am 1. September 1904 erschien und von der bis jetzt vier Nummern vorliegen. An der Berechtigung einer größeren oder geringeren Anzahl Sortimenters, sich in einem Verein zusammenzuschließen und eine Vertretung dieses Zusammenschlusses in der Öffentlichkeit zu schaffen, kann kein Zweifel sein, ebenso wie es eine Sache der Begabung und des Geschmacks ist, wie diese Vertretung geführt wird. Ob es den Interessen der im Rechtsschutzverein vertretenen Sortimenters entspricht, daß der Hauptinhalt des Blattes aus Anrempelungen von Persönlichkeiten besteht, überlasse ich den Vereinsmitgliedern, stelle nur fest, daß Dr. Lehmann, den man wohl nicht mit Unrecht für den größten Teil des Inhalts des Blattes verantwortlich machen darf, zugibt, daß er anstatt der ritterlichen Waffen die Ellbogen gebraucht! Als mich Dr. Lehmann in Nr. 1 des Sortimenters angegriffen hatte, habe ich in rein sachlicher Weise geantwortet, ohne auch nur im geringsten persönlich zu werden. Ich sagte in meiner Entgegnung, daß ich es bis jetzt vermieden hätte, Herrn Dr. B. Lehmann und der von ihm vertretenen Sache entgegenzutreten, da das, was an seiner Sache berechtigt ist, auch meine Sache sei und von mir seit dreißig Jahren vertreten werde. Ich hätte es für geradezu lächerlich gehalten, wenn ich im Börsenblatt lang und breit auseinandergesetzt hätte, was die Sache sei, der ich seit dreißig Jahren diene, daß ich vielmehr annehmen durfte, daß meine Tätigkeit in der Öffentlichkeit allen denen, die die letzten dreißig Jahre nicht geschlafen haben, bekannt sei, daß ich eins der ältesten Mitglieder des Berliner Sortimentersvereins bin, daß ich jahrelang erster Vorsitzender dieses Vereins, daß ich der Mitbegründer und Aufsichtsratsvorsitzende des Berliner Vereins Sortimenters gewesen bin und in diesen Stellungen für die Gesundung des Sortimenters und Besserung seiner Lage mit meiner Arbeitskraft eingetreten bin — lange vorher, ehe Herr Dr. Lehmann den kühnen Entschluß gefaßt hat, Buchhändler zu werden. Aus diesem Grunde habe ich die zweite Nummer des »Sortimenters«, die Herr Lehmann wiederum durch seine Polemik mit mir interessant zu machen versucht hat, bisher vollständig unbe-

achtet gelassen. Herr Lehmann schildert mich »als einen harmlosen, notabene keinen bössartigen Charakter, ein schwaches Schiff, das gern im Schutz der großen Fregatten fährt«. Weil er überzeugt ist, daß das Rezept, wonach meine Entgegnung gemacht ist, wohlwogen und vielleicht auch mit andern beraten ist . . . zergliedere er das Kunstwerk. Ich habe dies alles ignoriert und hätte dies auch ferner getan; obgleich ich — Herrn Lehmann sei's gesagt — zu einem so einfachen Abstecken keiner langen Erwägung, noch weniger fremder Hilfe bedarf, wenn Herr Lehmann mein Schweigen nicht für ein Eingeständnis meiner Schwäche zu halten sich gestellt hätte. Denn, daß er wirklich glaubt, daß ich vor ihm Furcht empfinde, für so harmlos halte ich ihn nicht. Nr. 3 des Sortimenters bringt u. a. »Herr Prager und die Gegner des Sortimenters«. Das Elaborat beginnt mit dem schönen Satz: »Nun aber ist da Herr Prager« und fährt fort: »Derfelbe« hat sich für seine Auslassungen die traurigste Abfuhr gefallen lassen müssen.« »Wenn er den Vorwurf auf sich sitzen lassen muß, daß er — sich um die tatsächliche Beantwortung dieser Frage (was er seit 30 Jahren vertreten hat) herum drückt.« — Nun, um diesen Vorwurf nicht auf mir sitzen zu lassen, kann ich Herrn Lehmann nur das Studium des Börsenblatts vom Jahre 1872 bis 1904 einschließlich warm empfehlen, er wird darin alles finden, was er zu wissen wünscht.

Wie Herr Lehmann polemisiert, dafür nur ein Beispiel. Herr Dr. Lehmann hatte in den kontradiktorischen Verhandlungen die Kosten des wissenschaftlichen Novitätenvertriebs besprochen und hatte ausgerechnet, daß, wenn er für eine Bibliothek für 250 M. Neuigkeiten kommen lasse, von denen die Bibliothek für 50 M. behielte, er an den behaltene 50 M. nicht nur nichts verdiene, sondern noch 60 M. Mehrspesen habe, als der Bruttonutzen betrage. Herr Lehmann drückt mein Urteil weiter ab, in dem ich darauf hinweise, daß der Fehler darin liege, daß die Berechnung einen Kunden vorsehe, da man, wenn man Neuigkeiten nur für einen Kunden bestelle, unter allen Umständen zusetzen müsse; habe man mehr Kunden für dieselben Sachen, so verteilten sich die Spesen. Dazu schreibt Herr Lehmann:

»Dasselbe schreibt derselbe Herr Prager, der gehört und gelesen hat, daß unsere Spesen-Berechnung von allen in Betracht kommenden Firmen Danzigs aufgestellt ist. Was will dagegen die Meinung des vereinzelt Berliner Antiquars R. L. Prager sagen, der Alles nur nach seinem ihm auf den Leib geschnittenen Geschäft beurteilt und dann so tut, als wenn Dr. Lehmann persönlich persönliche Einzelheiten vorträgt. Er würde nun gern Beweise vorbringen, daß unsere Berechnungen in Berlin widerlegt seien, muß aber doch zugeben, daß das Niemand tun konnte: »Diese Anschauungen auf ihre Richtigkeit zu prüfen, schien Niemand Lust zu haben.«

Jeder, der meine Auseinandersetzung gelesen hat, wird wissen, daß es sich um eine Richtigstellung der Spesenberechnungen der Danziger Firmen gar nicht handelt. Im Gegenteil habe ich erklärt, daß man stets zusetzen muß, wenn man Novitäten in größerem Maßstabe für einen Kunden bestellt. Rentabel kann der Novitätenvertrieb nur dann sein, wenn ein Exemplar zur Bearbeitung einer ganzen Anzahl Kunden dient, oder der Sortimenters Aussicht hat, das Exemplar anderweit abzusetzen. Die persönliche Anzapfung des Herrn Lehmann, mich als Antiquar anzusprechen, schenke ich ihm gern, beruht sie doch wohl darauf, daß Herr Lehmann nicht weiß, daß »Antiquar« kein Schimpfwort ist, daß vielmehr zum Betriebe eines wissenschaftlichen Antiquariats ganz unverhältnismäßig mehr Wissen, Intelligenz und Kapital gehört als zu dem eines Durchschnittsortimenters. Etwas furios dürften meine nähern Bekannten, wohl auch die mit