

1895 fand dann in einem Saale im obersten Stock des Gramercy Lyceum, 117 West Twentythird Street, New York, eines Gebäudes, das früher die Firma Koster & Bial innegehabt hatte, die erste Versammlung der »Booksellers' League« statt, wie sie der Kürze wegen genannt wurde. Das war, soweit man sich entsinnen kann, der erste Versuch in diesem Lande, die Angehörigen des Buch- und Papierhandels gesellschaftlich zusammenzuführen. Mit Ausnahme der Monate Juni, Juli, August und Dezember wurden monatliche Zusammenkünfte veranstaltet. Der Jahresbeitrag wurde auf fünf Dollar festgesetzt.

Die Vereinigung hatte schon nach kurzer Zeit ihre Existenzberechtigung erwiesen und während der Zeit ihres Bestehens in der angenehmsten und würdigsten Weise zur Unterhaltung und Fortbildung ihrer Mitglieder beigetragen.

Das interessante Werk veröffentlicht in chronologischer Folge die Vorträge und Tischreden der leitenden Buchhändler, Verleger, Autoren u. c., die der Verein verstanden hat an sich zu fesseln, und die bei den Zusammenkünften der Booksellers' League dort gehalten wurden. Es freut uns, feststellen zu dürfen, daß man drüben den deutschen Buchhandel sehr oft zum Vergleich heranzieht und lobend als Vorbild hinstellt. Wir können uns nicht versagen, einzelne dieser Vorträge, die in ihrer Gesamtheit Bücher und Buchhändler geistvoll von allen Gesichtspunkten aus betrachten, in Auszügen hier wiederzugeben, um so weniger, als das Werk selbst schon vergriffen ist und somit größeren Kreisen diesseits des Wassers kaum zugänglich werden dürfte.

Am ersten Unterhaltungsabende legte der Präsident die für die Vereinigung leitenden Gesichtspunkte dar. Der Verein sei national begrenzt, aber nicht an den Ort gebunden, und die Entstehung ähnlicher Verbindungen in den verschiedenen Städten des Landes wäre nur mit Freuden zu begrüßen. Das Hauptziel der Vereinigung soll die Pflege des geselligen Verkehrs und der Unterhaltung bilden; er gab aber auch der Hoffnung Raum, daß er durch Vorträge von Autoritäten dazu beitragen werde, allgemeine und fachliche Kenntnisse der Mitglieder zu heben. Die in Aussicht genommenen Vorträge sollten die allgemeine Literatur, die Geschichte und die Praxis des Buchdrucks, das Wesen des Buch- und des Verlagsbuchhandels, die Papierfabrikation, Geschäftsgebräuche u. c. behandeln. Diese Methode der Fortbildung müsse mit der Zeit das Berufsbewußtsein entwickeln und auch den Wunsch rege machen, dem Handel das nötige Handwerkszeug zu schaffen; es sei deshalb nicht zu sanguinisch, zu erwarten, daß die League sich später durch tätige Mitarbeit bei der Herstellung bibliographischer und sonstiger in Frage kommender Werke beteiligen werde, die nicht nur dem amerikanischen Buchhandel, sondern auch allen denen zu gute kommen würden, die sich für amerikanische Literatur interessieren.

Nach einem Jahre zählte der Verein etwa 250 Mitglieder.

Bei dem ersten Jahresessen wollte man die Entwicklung des Buches diskutieren lassen, so daß der Autor, der Drucker, der Buchbinder, der Verleger und Buchhändler (Sortimenter), der Journalist und der Leser zu Worte kommen sollten.

Mr. Putnam, der bekannte New Yorker Verleger, erhielt jedoch zuerst das Wort. Er glaubt an den Wert der Vereinigungen und hat eine große Sympathie für die mittelalterlichen Gilden. Die Theorie der Gilde schließe die Vorbereitung, die Lehrzeit und Schulung auf den verschiedenen Gebieten in sich, bis die Reise der Meisterschaft erreicht sei. Der Notwendigkeit einer solchen Schulung für den Buchhandel könne nicht genug Ausdruck gegeben werden. In dieser Hinsicht dürfe man das Vorbild der Mitglieder des deutschen Buchhandels nicht außer acht lassen. Er erinnert sich als früherer Student in Göttingen der geschäftlichen Bedienung in den alten Buchhandlungen von Vandenhoeck & Ruprecht

und von Deuerlich; in jeder dieser waren fast alle Angestellten befähigt, die Studierenden über die von ihnen für ihre Studien benötigten Werke — von Botanik zu Sanskrit — zu informieren. Er zweifelt, ob die Mehrzahl der modernen amerikanischen Buchhändler, so befähigt und unternehmend sie auch seien, in der Lage wären, diese Aufgabe übernehmen zu können. Man dürfe auch nicht vergessen, daß der Buchhändler nicht nur verkaufen soll, was gerade verlangt wird, sondern daß er mit dazu beizutragen hat, den Geschmack des Publikums zu bilden und ein Lesebedürfnis hervorzurufen; ein literarisches Wissen der Buchhändler werde jetzt um so mehr benötigt, als der Verdienst bei der leichten Literatur durch die Konkurrenz geschmälert sei und er sich mehr auf die solidern Gebiete zu stützen haben werde. Die Verleger der alten Zeit hatten mit allerhand Schwierigkeiten zu kämpfen, — immerhin, sie waren insofern glücklicher daran, als sie nicht den Überschuß der literarischen Produktion kannten, der jetzt besteht; und bei dem Publikum herrschte damals tatsächlich ein Hunger nach Büchern. Die größte Verantwortung des Verlegers heutzutage besteht darin, die literarische Produktion nicht zu entmutigen. Der größte Teil des Materials, das dem Verleger zugeht, wird nie gedruckt und verdient es auch nicht, gedruckt zu werden. Die Buchhändler, die ja ihr Möglichstes tun, um Bücher zu verkaufen, nehmen wohl auch zeitweilig Gelegenheit, die Verleger zu kritisieren, weil sie ihnen keine bessere Literatur zum Absatz bieten; sie wissen aber nicht, wieviel Stoff diese ihnen vorenthalten. Er wünschte, überall im Reiche literarische Prüfungsstationen errichtet zu sehen, denen jedes Manuskript zur Beurteilung eingereicht zu werden hätte, bevor es einem Verleger übersandt werden dürfte. Die knospenden Talente sollten gezwungen sein, diese Anstalten durch Beiträge zu unterhalten; die Mehrzahl würde dann mit der Weisung nach Hause gehen, ihre Kräfte einer andern Arbeit als der Herstellung literarischer Manuskripte zuzuwenden. Die Autoren sollten eine kaufmännische Schulung durchgemacht haben, bevor es ihnen erlaubt sein solle, das Bureau eines Verlegers zu betreten. Wenn sie alle einige Zeit in einer Buchhandlung tätig sein könnten, würde das zu weiterem Verständnis führen; sie würden dann nicht nur wissen, was das gedruckte Material kostet, sondern auch was es heißt, das Buch in die Hände eines Käufers zu bringen und diesen zu veranlassen, dafür zu zahlen. Verleger müssen notwendigerweise Pessimisten sein, wenn sie nicht Bankrott machen wollen; sie sind gewohnt, in ihrem Kontor hoffnungsvoll begeisterte Autoren zu sehen. Mr. Putnam macht diesen gelegentlich den Vorschlag, ihnen zu zeigen, wie Bücher gehalten werden, er führt sie dann nicht nach den Räumen, in denen zeitweilig vielleicht jemand ein Buch kauft, sondern tiefer hinunter in den Keller, einen Raum, der an den Kirchhof erinnert. Hier ruhen in langen Reihen die Werke, die einst hergestellt wurden, um verkauft zu werden, und die in, ach so vielen Fällen nicht abzusehen waren. »Dieses Werk«, so wendet er sich dann an den Autor und weist auf einen Stapel, der tausend oder zwölfhundert Bände umfaßt, »wurde vor fünfzehn Jahren herausgegeben; der Verfasser war sehr zuversichtlich, daß das Werk in den südlichen Staaten Absatz finden werde — die Bücher sind aber noch da«. Der nächste Stapel erregte Erwartungen in Verbindung mit besondern politischen Ereignissen, — der nächste Stapel — ein Roman — behandelt ein gesellschaftliches Problem und sollte die Welt in Sturm nehmen . . .

Wenn er mit seinem Autor dann wieder in seinem Kontor angelangt ist, findet er es meist leichter, mit ihm (oder mit ihr) zu einem Abschluß zu kommen.

Der nächste Redner, der Autor, bemerkte, daß man niemand bestimmt hätte auszusagen, wie man es anstellen