

müsse, um ein Manuskript an einen Verleger zu verkaufen. Er erwartete, daß Mr. Putman, der Verleger, sich darüber auslassen würde; er habe diesen Punkt aber mit keiner Silbe berührt, das Geheimnis ruhe noch in seinem Busen, und wenn er es offenbaren sollte, würde er in Konkurs geraten. — Ein Gedanke erfülle jeden Autor mit Schrecken, seine Werke dem Warenhaus anheimfallen zu sehen, in dem man hier Literatur und dort Wäsche verkaufe. So lange der rechtmäßige Buchhandel aber in den jetzigen bewährten Händen bliebe, brauchten die Autoren nicht zu fürchten, daß er zugrunde gehen werde.

Der Drucker ließ sich hauptsächlich über die Entwicklung seiner Kunst während des verflossenen halben Jahrhunderts aus.

Der Buchbinder, so sagte Mr. Rutter, der Redner dieses Standes, stehe zwischen den oberen und den unteren Mühlensteinen bei der Bücherfabrikation und werde ungefähr täglich vierundzwanzig Stunden lang kräftig von allen Seiten zerrieben. Er sei eins der geduldigsten und leidendsten aller Menschenkinder. Die Räder in seinem Betrieb sowohl, als auch in seinem Kopf arbeiteten immer glatt und gerieten nie in Unordnung. Er habe keinen Ärger und Verdruß — bewahre! Er habe die Fehler des Druckers zu verdecken und sanftmütig das hyperkritische Urteil des Verlegers hinzunehmen; dann erwarte man von ihm Wunder in der Schnelligkeit der Herstellung, Schönheit der Ausführung u. u. Seine Arbeit müsse abgeliefert und verkauft sein, bevor der Leim getrocknet sei. Wenn das Buch sich werfe, nenne man ihn einen Mann ohne Verstand, weil er sie so frisch abliefern, und wenn er die Exemplare zu spät schicke, sei er ein Betrüger oder wer weiß nicht was.

Er muß in seinem Etablissement alle Tage der Woche von früh acht bis nachmittags um sechs anwesend sein und während der Saison 24 Stunden täglich; er darf nie fischen oder auf die Jagd gehen, man könnte nach ihm fragen. Ein gewisser Buchbinder ging eines Tages fischen. Ein Kunde sprach vor, und als man ihn des nähern informiert hatte, sagte er: »Ich kann nicht verstehen, wie Mr. X. es sich leisten kann, so seine Zeit zu verschwenden und mich auf die 50 Exemplare des Buchs warten lassen, die ich gestern bestellte. Ich muß meine Bücher gleich haben, da ich auf meinen Landsitz gehe und vor drei Monaten nicht zurückkomme!« Ein Buchbinder muß immer 50—100 Personen ohne Beschäftigung stehen haben, die darauf warten, den nächsten Auftrag auszuführen, und nie einen neuen Abschluß eingehen, bevor die letzten Bestellungen erledigt sind. Man erwartet vom Buchbinder, daß er unbegrenzten Raum zur Verfügung hält, um die Bücher lagern zu können, daß er nach ihnen sieht und jährliche oder halbjährliche Berichte darüber einsendet.

Der Buchbinder ist in der Regel gesund, kräftig und guter Laune. Das bringt zweifellos der Umgang mit Kleister, Leim und den Mikroben im allgemeinen mit sich. Der Buchhändler hat alles viel schlechter. Er trägt alle Tage einen neuen, zehn Zentimeter hohen Kragen, um seinen Kopf in der richtigen Lage zu halten. Fünf Dienstjahre in einer Buchhandlung, schätzt man, bringen das Gewicht um 50 Pfund herunter, der Buchhändler verliert die Haare und ist früh gezwungen, eine Brille zu tragen.

Der Buchbinder kann aber auch sein Glück machen. Redner kennt Fälle, in denen einige es ermöglicht haben, sich nach ein paar Jahren zurückzuziehen — mit dem was sie schuldeten — sie führen jetzt im Ausland ein beschauliches Dasein.

Nach allem, was schon gesagt ist, bildet der Buchbinder somit einen bedeutenden Faktor bei der Herstellung des Buches; er legt die letzte Hand daran. Autor und Drucker haben

ihre Arbeit getan, der Verleger ein Teil der seinen, dann kommt der Buchbinder und bringt den Geist des Autors, die Arbeit des Druckers und die Anstrengungen des Verlegers in eine handelsfähige und verkäufliche Form. Der Verleger hat nun dafür zu sorgen, daß sich das Wagnis bezahlt macht. Wenn die Arbeit Erfolg hat — schön und gut; geht sie aber fehl, dann erhält der Verleger, der das größte Risiko hat, nur wenig, der Autor meist gar nichts, und oft werden auch Drucker und Buchbinder vergessen.

Die Interessen der Autoren, Verleger, Buchhändler, Drucker und Buchbinder sollten dieselben sein, ihre Beziehungen gegenseitig und harmonisch, ihr Verkehr angenehm und ihre Geschäftssachen fair und gerecht.

Als Buchhändler (Sortimenter) sprach Mr. Charles T. Dillingham. Es wäre einfach, über den Buchhändler zu sprechen, sagte er, wenn man ihn definieren könnte. Dem Namen nach müßte man annehmen, daß er ein Mann sei, der den Bücherverkauf, sei es ausschließlich, sei es zum überwiegenden Teil, als Profession betreibe. Man kann aber wohl sagen, daß von dieser Gattung außerhalb der großen Städte wenige übrig geblieben sind, und selbst hier sind sie in der Regel auch Verleger. Die Buchhändler der alten Zeit waren meist gebildete Leute, die sich aus Geistlichen und Lehrern zusammensetzten und mit ihrer Ware intelligent umzugehen verstanden. In den mittleren Staaten wurden Bücher und Arzneiwaren gemeinsam geführt, diese Handelsartikel erwiesen sich zusammen als sehr einträglich. Der Buchhandel machte sich in früherer Zeit bezahlt, weil das Publikum an dem Buchhändler des Ortes die Werke zu den angekündigten Ordinärpreisen erstand. Der Buchhändler kaufte alle Jahre sein volles Lager in den Verlagszentren, meist nur bei einem einzigen Hause, da nahezu alle Verleger Bücher der verschiedensten Richtungen lieferten, weil sie miteinander Austauschkonten führten. Bis zum Ausbruch des Bürgerkriegs im Jahre 1861 wurde ein langer Kredit gewährt; danach wurde er auf 30 Tage beschränkt; der Umsatz ging aber meist so schnell und glatt von statten, daß sich diese Kürzung nicht weiter als lästig erwies. Nach einer Zeit war es Gebrauch, bei den Serienbestellungen einen längeren Kredit zu geben; die Sitte hat sich jetzt aber so weit ausgewachsen, daß Frühjahrsaufträge schon auf die nächste Jahresrechnung gesetzt werden.

Der Detailbuchhandel florierte bis spät in die siebziger Jahre. Die Erleichterungen des Verkehrs, Post und Expres, verringerte Fracht, erweiterten sich so weit, daß der Buchhändler seltener oder gar nicht mehr zu Markte zu gehen brauchte und ging. Er schickte seine Bestellungen mit der Post und machte seine größeren Einkäufe bei den Reisenden. Die Verleger hatten die Praxis, auch die Werke anderer zu führen, aufgegeben und beschränkten sich auf ihre eignen Publikationen; sie schickten jetzt Reisende herum, zuerst nur nach den großen Städten, später dann auch nach den kleinern; das schien zuerst ein Vorteil für den Buchhändler zu sein, da er dadurch Zeit und Unkosten sparte, obwohl er nur die Werke zu sehen bekam, die man ihm zu verkaufen wünschte. Der große Nachteil war aber der, daß der unternehmende Reise so viel wie möglich umzusetzen suchte und sich auch nach Absatzquellen umsah, die mit dem Buchhandel bisher nichts zu tun hatten. Er fand sie nur zu leicht, und der Existenzkampf der Buchhändler begann. Andre bahnten sich den Weg zum Büchermarkt und wußten durch Unterbietungen ein großes Publikum nach ihren Läden zu ziehen. Der Buchhändler, der auf nichts andres zurückzugreifen hatte, um einen Verdienst zu haben, mußte natürlich darunter leiden.

Es ist nicht unwahrscheinlich, daß Buchhändler es in der Zukunft nötig finden werden, sich zu spezialisieren und