

kein allgemeines Lager mehr zu führen. Die große Frage ist, was geschehen kann, um den Beruf des Buchhändlers in den Vereinigten Staaten zu erhalten; als Vermittler und Vertreter des Verlegers ist er nötig.

Der deutsche Buchhandel befand sich vor noch nicht so langer Zeit in einem sehr beklagenswerten Zustande, der aber durch die kluge und weise Handlung der Verleger, die mit Schrecken den Rückgang des Detailhandels wahrnahmen, wie auch durch die Sortimentler, die den Verlegern entgegenkamen, beseitigt wurde; sie organisierten sich. Ihre Vereinigung hat sich bewährt, die Existenz des deutschen Buchhandels ist gesichert und die zu grunde richtende Methode des Unterbietens ist abgeschafft.

Der englische Buchhandel berät dieselbe Frage und wird zweifellos in absehbarer Zeit entsprechende Maßnahmen treffen. Es wäre zu wünschen, daß auch in den Vereinigten Staaten eine solche Bewegung entstände, die den Beruf des Buchhändlers wieder zu Ansehen bringt und seinen Jüngern eine Existenz bietet.

Der Vertreter der »Fachpresse« faßte sich kurz, um dem »Leser« Platz zu machen, der, wie er meinte, für den Buchhändler doch die wichtigste Persönlichkeit sei. Ärger und Verdruß habe die Fachpresse aber auch; so sei sie leztthin durch den Drucker in die unangenehme Lage gekommen, einem würdigen Geistlichen ein Werk »A guide to immorality« statt »A guide to immortality« zuzuschreiben. Trotz der entmutigenden Ausblicke glaubt er an eine lange Existenz des Buchhandels.

Der »Leser« war sich nicht recht klar, ob er als Manuskript-Leser des Verlegers oder als Bücher-Leser zu sprechen hätte. Im ersten Fall hätte er nicht viel zu sagen, da diese Gattung nicht im eigentlichen Sinne lese, ebenso wenig wie der Weinkoster den Wein trinke, über den er ein Urteil abzugeben habe; im zweiten Fall müßte er die Ehre ablehnen, da er nie in der Lage gewesen sei, was man ja doch wohl vom Bücherkäufer erwarte, für ein Buch den vollen Preis zu zahlen. Dieser Einleitung folgte, wie es heißt, eine geistvolle Paraphrase, deren Wiß kalte Druck-Typen nicht wiederzugeben vermögen.

Über den Verlagsbuchhandel als gewinnbringendes Unternehmen äußert sich bei anderer Gelegenheit Mr. Desmond Fitz Sevald in Firma R. F. Fenno & Co. Um den Verlagsbuchhandel vom Standpunkt des Verdienstes zu betrachten, erübrigt es sich, die Aufmerksamkeit auf die Erfolge zu lenken, die von den großen, alten Firmen erzielt werden; sie sind mit dem Jahrhundert gewachsen und genießen so sicher das Vertrauen des Publikums, daß alle ihre Unternehmungen wenigstens ihre Herstellungskosten und Auslagen einbringen. Man kann die Firmen beiseite lassen, die ein Geschäft damit machen, sich von jungen Autoren alle ihre tatsächlichen und erfundenen Spesen bezahlen zu lassen, und die Aussichten erwägen, die sich dem jungen tatkräftigen Verleger unter den gegenwärtigen Verhältnissen bieten.

Wenn man der Mann ist, der man sein soll, so ist man ehrgeizig; man will mehr Einfluß erlangen, seinen Mitmenschen unentbehrlich werden und nebenbei wohl auch, als Ergebnis seiner Anstrengungen, etwas mehr von der »Wurzel alles Übels« einheimfen. Der Ehrgeiz des Verlegers besteht darin, stark genug zu werden, um eine Zeitschrift ins Leben rufen zu können, deren Hauptzweck es sein wird, seine Publikationen zu fördern, und außerdem durch die Annoncen, auch von seinen Wettbewerbern, Einnahmen zu erzielen. Das ist aber noch nicht das ganze Glück des Verlegers; so arbeitet er denn weiter, bis an ihn die Reihe kommt, wie er hofft. Der alte Verleger ist so gut eingeführt und hat so viele Vorteile über den Anfänger, daß es für einen Mann mit beschränktem Vermögen nahezu aus-

sichtslos erscheint, mit ihm in die Schranken zu treten. Ganz ausnahmsweise nur wird dem ehrgeizigen jungen Verleger eine Ermunterung zu teil. Wenn er mit seinen Schülern zu den Buchhändlern kommt, tönt ihm von allen Seiten entgegen: »Wenn das Buch gut wäre, würde Soundso es sicher verlegt haben«. Die Autoren scheinen sich ebenso voll der Vorteile bewußt zu sein, die die Verbindung mit einem alten, eingeführten Hause ihnen gewährt, obwohl sie von der jungen Firma meist mehr verlangen, als sie von der alten anzunehmen bereit wären. Der junge Verleger hat nicht die geringste Aussicht auf Erfolg, wenn es ihm nicht gelingt, den Buchhandel für seine Artikel zu interessieren. Der Sortimentler hilft sich aber selbst, wenn er sich der Verlagswerke der jungen Verleger annimmt, nicht nur weil diese meist besser rabattiert sind. Wenn der Buchhändler selbst liest und urteilt, wird er meist zugeben müssen, daß die Pflinglinge des jungen Verlegers mindestens ebenso gut, wenn nicht besser sind als die meisten Novitäten der aus-geschriebenen populären Autoren, und daß er sich ein Verdienst erwirbt, neuen Talenten den Weg zu bahnen.

Die Fragen: Empfiehlt sich der Buchhandel als Beruf? Wie verhält sich der Verdienst im Buchhandel zu dem anderer Geschäftszweige? Welche Aussichten bietet er? Sind die Gehälter der Angestellten des Buchhandels ebenso hoch wie in andern Berufen? kamen bei einer andern Gelegenheit zur Diskussion. Während die Redner die Hauptfrage beiseite ließen, stimmten sie alle darin überein, daß der Buchhandel ein interessanter und ehrbarer Beruf sei, der aber unendliche Aufmerksamkeit und unermesslichen Fleiß bedinge, um nicht Bladerei zu sagen, und den ihm Ergebenen im besten Fall doch gerade nur die Existenz verstatte.

In jedem Beruf ist fast jeder zeitweilig der Ansicht gewesen, daß er auf jedem andern Gebiet leichter sein Glück gemacht hätte; man fürchtet, daß das gewählte Feld zu wenig fruchtbar sei, um uns gedeihen zu lassen, sagt Mr. John A. Holden. Der Buchhandel verlangt von seinen Jüngern, die in ihm vorwärts kommen wollen, eine hohe Intelligenz, Liebe zur Literatur und eine gewisse Selbstgenügsamkeit. Der Lehrling, der fleißig ist und sich anpassen versteht, wird langsam, aber sicher seinen Weg aufwärts machen, bis er mit den Leitern in Fühlung kommt; er wird sich diesen durch seine Kenntnisse der Kleinigkeiten und Einzelheiten des Geschäfts — und wieviele gibt es nicht gerade im Buchhandel! — als wertvoller Mitarbeiter erweisen. Wenn er aber, dadurch geschmeichelt, zu dem Glauben kommen sollte, unentbehrlich zu sein, und dementsprechend zu handeln versucht, dann ist er daran, den ersten gefährlichen Fehler in seinem Leben zu machen, der ihn schwer schädigen könnte; das sollte sich jeder in sein tägliches Notizbuch zur Erinnerung und Nachachtung schreiben. Wenn der junge Angestellte, der auf diesem Gebiete Fähigkeiten bewiesen hat, in der Herstellungsabteilung eines Verlagshauses untergebracht wird, erreicht er den interessantesten und fesselndsten Zweig des Buchhandels, dessen Vorzüge nur der recht zu schätzen weiß, der in andern Abteilungen gearbeitet hat. Statistiken über die Gehälter, die hier gezahlt werden, gibt es nicht; aber da man nicht klagen hört, so ist wohl anzunehmen, daß sie der Verantwortung entsprechen.

Mr. Charles A. Burdhardt ist der Ansicht, daß der Buchhandel trotz aller seiner Mißstände, trotz des Wettbewerbs der Warenhäuser und des allgemeinen Verlangens des Publikums nach höherem Rabatt, die den armen Buchhändler rasend machen oder wohl gar zum Trunk verführen, nicht so schlecht und aussichtslos sei; der Buchhandel sei eben, wie jeder andre Beruf, das, was man aus ihm mache: ein Erfolg oder eine Niederlage. Mit Energie, Anstrengung und harter Arbeit macht sich schließlich jedes