

Geschäft bezahlt, seine Art ist von nur untergeordneter Bedeutung.

Mr. Ernst Lemcke, der Seniorchef der Firma Lemcke & Buechner in New York, beantwortet die Fragen vom Standpunkt des Sortimenters und betrachtet die Aussichten des Buchhandels als nicht so ermutigend. Das Arbeitspensum vermehrt sich anhaltend; aber der Verdienst sinkt. Die Konkurrenz unter den Händlern geht weiter, als gut ist, und der »our price«-Annoncenstil bezeugt eine Erniedrigung des Handels, die nichts Gutes bedeutet. Höheres Wissen, bessere Arbeit und sonstige Erleichterungen vermögen keine besseren Preise zu erzielen, als das Publikum sie in den Warenhäusern zu zahlen erzogen wird. Man wartet auf bessere Zeiten; die Verleger und Buchhändler Amerikas sollten sich zusammenschließen, um eine Reform zustande zu bringen. Die Gehälter, meint Mr. Lemcke, sind im Buchhandel nicht so hoch wie in andern Handelszweigen. Das ist zu verstehen, da das Sortiment wenigstens nicht spekulativer Natur und ebensowenig unbegrenzter Ausdehnung fähig ist; es gestattet den Chefs selbst nur einen bescheidenen Gewinn. Die Frage, ob der Buchhandel sich für den jungen Mann als ein zu erwählender Beruf empfiehlt, bedarf einer eingehenderen Antwort. Man muß da Buchhändler und Bücherhändler unterscheiden. Um ein Bücherhändler zu werden, bedarf man keiner besondern Talente oder Fähigkeiten; ein Buchhändler in der guten alten Bedeutung des Wortes zu werden, setzt aber so etwas wie einen zu erlernenden Beruf voraus. Nicht daß Buchhändler wie Dichter geboren werden; er muß aber außer den allgemeinen Eigenschaften, die in jedem kaufmännischen Berufe verlangt werden, Liebe zu Büchern, literarischen Instinkt, eine gute allgemeine Bildung, Kenntnisse der alten und neuen Sprachen, der Wissenschaften und auch ein gutes Gedächtnis haben. Wenn der Beruf es ihm auch nicht gestattet, ein großes Vermögen zu erwerben, so gibt ihm doch die ständige Verbindung mit den größten Geistern aller Zeiten und in jedem Falle der dauernde Verkehr mit intelligenten Leuten u. reichen Ersatz. Jetzt wo Klondike und Wallstreet (das New Yorker Welt-Handelsviertel) so vielen schnellen und leichten Gewinn zu versprechen scheinen, möchte man der jungen Generation zuerst Lord Bacon's Ausspruch entgegenrufen, der jede Nummer des »Publishers' Weekly« ziert: »I hold every man a debtor to his profession«, und sie dann auch an das Resümé Emersons über Goethe erinnern, der da sagt: »His autobiography is the expression of the idea — now familiar to the world through the German mind, but a novelty to England, Old and New, when the book appeared — that man exists for culture, not for what he can accomplish, but for what can be accomplished in him. The reaction of things on the man is the only noteworthy result. Though he wishes to prosper in affairs, he wishes more to know the history and destiny of man.«

Mr. Lemcke ist nicht nur ein Buchhändler der alten Schule, sondern ein Buchhändler der alten deutschen Schule. Er trat, nachdem er das Gymnasium absolviert hatte, in die Lehre ein und hatte deshalb den Vorzug, nur drei statt vier Lehrjahre ohne jede Vergütung oder Pension durchzumachen. Es war kurz nach der Zeit, in der in Preußen die Prüfung der Buchhandlungsgehilfen, die bis dahin streng durchgeführt wurde, abgeschafft war; er würde sie im andern Falle sonst vielleicht nicht bestanden und somit nicht den Vorzug gehabt haben, vor der Versammlung zu sprechen. Seine erste Gehilfenstelle in Berlin brachte ihm ein Monatsgehalt ein, das jeder in Amerika als Wochensalar anzunehmen verachten würde. In Braunschweig stand er sich nicht viel besser; von hier aus erhielt er ein Angebot mit 25 Dollar monatlich nach Paris und hatte Aussicht, später-

hin 40 Dollar zu erhalten; von da aus wurde er späterhin als Gehilfe nach dem Geschäft engagiert, dem er jetzt als Chef angehört.

Der Buchhandel ist nicht ohne seine Würden, wenn sie auch nicht äußerlicher oder weltlicher Art sind. In England sind Bierbrauer und Bankiers, wie die deutschen Barings und Rothschilds, Dichter und Gelehrte wie Tennyson und Kelvin in den Grafenstand erhoben worden; er kann sich aber keiner ähnlichen Auszeichnung eines englischen Buchhändlers oder Verlegers erinnern, wengleich der Besitzer der englischen Eisenbahnbuchhandlungen W. S. Smith als Kabinettsminister starb. In Frankreich tragen viele Verleger die Rosette der Ehrenlegion. Deutschland verleiht Orden und Titel. In Amerika begnügt man sich, einfach und bescheiden ein Buchhändler zu sein.

Mr. George Haven Putnam hat zu dem amerikanischen Buchhandel großes Vertrauen, wie er gelegentlich eines Rückblicks über dessen Entwicklung während des letzten Jahrhunderts sagt. Immerhin, so meinte er, der amerikanische Buchhändler kann in Europa Vorbilder finden, die, wenn er ihnen auch nicht immer zu folgen braucht, doch beachtet zu werden verdienen. Speziell in Deutschland wird Bildung und Schulung für den Buchhändler als notwendig erachtet, und die soziale Stellung des Buchhändlers dort ist zweifellos höher als die anderer Detailhändler. Die Schulung verlohnt sich, und nicht nur zur persönlichen Befriedigung, sie macht sich für den Einzelnen bezahlt und bringt den Handel vorwärts. Deutsche Kaufleute, die nach London hinübergehen, verdrängen die Engländer auf ihrem eignen Boden und ähnlich in den Kolonien, weil sie sich mehr Mühe geben. Sie machen ihre Arbeit gut, sie bekommen ihre Posten und wissen sie zu halten. Die Engländer werden selbst ihren heimischen Handel nicht halten können, wenn sie die Schulung nicht auf eine Höhe bringen, wie sie auf dem Kontinent und speziell von den Deutschen für den Buchhandel vorgeschrieben ist. Mr. Putnam will den erfahrenen amerikanischen Buchhändlern keine Predigt halten, sie aber von der Notwendigkeit einer Normalbildung überzeugen, um sie der jungen Generation einzuprägen. Es ist zu hoffen, daß der allgemeine Fortschritt Amerikas dazu beitragen wird, diesen hohen Maßstab zu erreichen. Der amerikanische Buchhandel sollte auch in den entlegensten Besitzungen von den bestgebildeten Leuten vertreten sein; nur diese werden den Vergleich mit Buchhändlern des Kontinents aushalten. Eine Buchhändlervereinigung wie die Booksellers' League bedeutet einen Schritt vorwärts auf dem rechten Wege, weil der Handel hier vom Standpunkt eines Berufs aufgefaßt wird, Man braucht nicht nur die richtigen Autoren und Verleger, sondern auch den intelligenten Buchhändler, um die Bücher ins Publikum zu bringen und neue Absatzwege zu finden.

Einer der wesentlichen Punkte zur Verbesserung der Existenzbedingungen des Sortimentsbuchhandels ist der Ladenpreis, sagt Mr. Simon Brentano zur Diskussion dieser Frage. Das Publikum ist bereit, einen normalen Preis für ein Werk zu zahlen, es ist von keinem wesentlichen Einfluß, ob es fünf oder zehn Cents mehr für jedes Buch zahlt, so lange der Preis einheitlich ist. Dieser Betrag bedeutet in vielen Geschäften aber den Gewinn oder Verlust, den der Buchhändler bei dem Bücherverkauf erzielt. Es ist klar, daß es die Pflicht des Verlegers ist, alles anzubieten, um die Einhaltung des von ihm festgesetzten Preises durchzuführen, wenn es ein ständiges Prinzip sein soll, daß der Verleger den Preis für jedes Buch festsetzt und diese Preise dem Publikum ankündigt. Es muß eine Methode gefunden werden, die es ermöglicht, daß ein Buch nur zu dem