

Arbeiter 4 *M*, obwohl keiner der drei Arbeiter diesen Lohn erhält. Herr Niemeyer schränkt seine Behauptung durch den folgenden Satz ein: »Nur Zeitschriften und wissenschaftliche Bücher lassen zu wünschen übrig«. Das ist ja eben des Pudels Kern, und anderes hat das Sortiment auch nicht behauptet. Weil aber diese Literatur zu wünschen übrig läßt, so wünscht eben das Sortiment, daß bei dieser Literatur, die am meisten Arbeit macht und den größten Spesenauwand erfordert, ein Wandel geschaffen, der Rabatt erhöht wird. Kein verständiger Sortimenter verlangt eine angemessene Erhöhung des Rabatts ohne Rücksicht auf die Verkaufsmöglichkeit der Bücher. Jeder weiß, daß eine Erhöhung des Preises ein sehr zweischneidiges Schwert ist, das sehr vorsichtig gehandhabt werden soll. Aber ist denn die Erhöhung des Ladenpreises der Bücher und der Zeitschriften so etwas Unerhörtes, noch nie Dagewesenes, daß es jetzt als Popanz dem Sortimenter vorgehalten werden kann? Wenn man die Preise neuer Auflagen mit denen der älteren vergleicht — natürlich unter Berücksichtigung etwaigen Mehrumfangs, so wird man im Laufe der letzten Jahre eine stete Erhöhung des Bogenpreises finden. Und die Journale! Ich will keine Titel nennen, sonst könnte ich eine ganze Reihe namhaft machen, die in den letzten 30 Jahren von 8 *M* jährlich auf das Dreifache geschwollen sind — und dies ohne eine Erhöhung des Verlegerrabatts, ohne eine Entschädigung »Totengesänge anstimmender« Sortimenter. Und dies ist ja ganz natürlich. Der Verleger mußte der Erhöhung der Satz- und Druckpreise, der Autorenhonorare, der gesamten Geschäftsspesen mit seiner Kalkulation folgen! Und das Publikum hat vielleicht gemurrt, aber es hat gezahlt! Und warum sollte es nicht? Weiß doch jeder, daß im Laufe der letzten dreißig Jahre alles mindestens auf den doppelten Preis gestiegen ist. In meiner Jugend kostete das Pfund Rindfleisch 40 *S*, heute mehr als eine Mark, für ein Paar Stiefel bezahlte man 12—15 *M*, heute das Doppelte. Und noch bedeutendere Erhöhungen weisen die Mietpreise für Geschäftslokale und Wohnungen auf! Also allein der Verleger sollte mit seiner Ware nicht herausgehen — das war eben nicht zu machen. Natürlich wird jeder Verleger sorgfältig die Chancen jeder Unternehmung berechnen müssen, um den Erfolg nicht zu gefährden; aber man braucht sich deshalb von Herrn Niemeyer nicht graulich machen zu lassen, wenn er sagt: »Bei den immer wachsenden Produktionskosten (also doch!) müßte der Ladenpreis in absehbarer Zeit eine Höhe erreichen, die den Absatz so gut wie unmöglich machte, und darunter hätten Verlag und Sortiment zu leiden«.

Herr Niemeyer spricht mir aus der Seele, wenn er sagt: »Ein Geschäftsmann muß vor allem gegen sich streng, sehr streng sein. Vor allem muß er prüfen, inwieweit er selbst an seiner Lage schuld ist«. Gewiß! Möchte aber Herr Niemeyer behaupten, daß das Sinken des Geldwertes, das Aufkommen der Warenhäuser Schuld des Sortimenters sei? Vielmehr könnte man den Verleger für die übermäßige Produktion verantwortlich machen, die einen großen Teil der Schäden verschuldet. Da sagt aber Herr Niemeyer — er spricht davon, daß wissenschaftliche Bücher häufig nur die Kosten bringen, ja zuweilen Verlust verursachen —: »Nun wird man sagen: Warum verlegt er dergleichen Sachen? Der Grund ist einfach: er muß, wenn er überhaupt weiter kommen will«. — Ich will nicht anführen, was sich dagegen sagen läßt, ich will es gelten lassen. Wie kommt aber der Verleger, der weiter kommen will, dazu, vom Sortimenter zu verlangen, daß er an Bücher, die doch an sich unnützerweise auf den Markt geworfen werden, seine Arbeitskraft, seine Spesen wendet? Verlangt er es, so muß er dafür zahlen, und das kann er dadurch, daß er die unverkäuflichen Bücher so rabattiert, daß der Schaden an den

unverkäuflichen vom Sortiment getragen werden kann. Fällt das Sortiment fort, so würde der Verleger Bücher, die er nur druckt, »um weiter zu kommen«, ferner nicht verlegen können; des Sortimenters Arbeit ist billig, Inserate sind aber teuer.

»Ist es denn richtig«, fragt Herr Niemeyer, »daß die fünf Prozent mehr dem Sortiment in seinem ganzen Umfang zu gute kommen würden? Diese Frage wird jeder wissenschaftliche Verleger verneinen. Für ihn kommt nur ein kleiner Teil der Sortimente in Betracht, und diesem geht es im allgemeinen nicht schlecht. Nicht dem kleinen Mann, der es nötig hat, würde also der Vorteil des höheren Rabatts zugute kommen, sondern dem gutsituierten, und was dabei das Schlimmste wäre: daß diesem über jenen eine immer größere Macht zuteil würde«.

Also divide et impera! Herr Niemeyer möchte einen Teil des Sortiments gegen den andern mobil machen, damit der Verleger als tertius gaudens sich einstellen kann. Richtig an dem Satz ist nur, daß einen erheblichen Absatz an wissenschaftlicher Literatur nur ein kleiner Teil der Sortimenter erzielt, daß aber auch die Sortimenter, die für wissenschaftliche Literatur sich verwenden, ohne einen erheblichen Absatz zu erzielen, einen großen Anteil an der Bekanntmachung wissenschaftlichen Verlags haben. Und bei Büchern, deren Absatz nach hundert oder hundertfünfzig Exemplaren zählt, wie Monographien und dergleichen, fallen auch die einzelnen Exemplare, die von den Sortimentern verkauft werden, die wissenschaftliche Literatur nur nebenbei führen, stark ins Gewicht. Würden diese Sortimenter diese Monographien ihren Kunden nicht mehr vorlegen, so würde der Umsatz so gering werden, daß an einen Druck dieser Schriften überhaupt nicht mehr zu denken wäre.

Aber auch die Behauptung, daß es »diesen im allgemeinen nicht schlecht geht«, eine Behauptung, für die ein Beweis gar nicht versucht wird trotz der Einschränkung »im allgemeinen«, ist schon um deswillen sehr anfechtbar, weil der gute Zustand dieser Handlungen größtenteils nicht aus ihren Sortimenterverkäufen herrührt, sondern aus Antiquariat und Verlag. Aber ganz abgesehen davon, gibt Herr Niemeyer am Eingang seines Aufsatzes selbst zu, daß der Rabatt an Zeitschriften und wissenschaftlichen Werken ungenügend ist. Es heißt da wörtlich: »Nur Zeitschriften und wissenschaftliche Bücher lassen zu wünschen übrig«. Weiter ist auch nichts behauptet worden. Wer aber nun erwartet hat, daß Herr Niemeyer daraus den Schluß zieht: »Folglich muß der ungenügende Rabatt genügend gemacht werden«, wird sich sehr getäuscht sehen, wenn er erfährt, daß Herr Niemeyer gerade den Handlungen, die für ihn, den wissenschaftlichen Verleger, tätig sind, nicht etwa den Rabatt erhöhen will, ihnen vielmehr zuruft: »Euch geht es im allgemeinen auch so nicht schlecht!«

Was nun?! Soll die ganze Bewegung ausgehen wie das Hornberger Schießen? Soll sie stecken bleiben in den Versuchen einzelner einsichtiger Verleger, die dankenswerterweise den Versuch gemacht haben, den Rabatt zu erhöhen? Soll das Sortiment abgespeist werden mit einem Stein statt Brotes, indem zu dem ungenügenden Rechnungsrabatt ein gänzlich ungenügender Vorkontostück gefügt wird, der nur geeignet ist, die kapitalkräftigeren Glieder des Sortiments auf Kosten der weniger kapitalkräftigen zu stärken! Ich hoffe nicht. — Weihnachten naht, das Fest des Friedens und der Freude, das Fest, an dem jeder dem andern eine Freude zu machen, ihm ein kleines Angebinde zu stiften beflissen ist. Auch im Geschäftsleben erhalten kleine Geschenke die Freundschaft. Möge der deutsche Verlag darüber nachdenken, ob es nicht auch ihm möglich ist, Weihnachten 1908 zu einem Fest der Freude für seine fleißigen Mitarbeiter, die Sortimenterkollegen, zu gestalten.

Quod Deus bene vertat!