

Gerade das ist eben des Pudels Kern! Um billige Bücher nach dem Begriff des Publikums liefern zu können, (und unter »billig« versteht heute das Publikum, dank der untergrabenden Arbeit des Großantiquariats, besonders niedrige Preise) müssen wir Verleger mit großen Auflagen rechnen; und steht dann der Erfolg mit der Erwartung nicht im Einklang, dann ist es oft schwer, wenn nicht unmöglich, ohne die »gütige Mithilfe« des Großantiquariats auszukommen, wenn wir unseren Zinsverlust nicht ins Ungeheure anwachsen oder unsere kostspieligen Lager nicht ins Ungemessene auswachsen lassen wollen.

Was heißt denn überhaupt bei einem Buch »billig«? Ein Buch, das einen Bedarf darstellt, kann die höchste Grenze im Preis erreichen und wird gekauft. Ein Buch, das keinen Bedarf darstellt, sondern lediglich ein mehr oder minder wertvolles literarisches Objekt ist, kann in den Grenzen kaufmännischer Kalkulation so billig sein wie möglich, ist auf die Gnade des kaufenden Publikums angewiesen. Deshalb wird auch der wissenschaftliche Verleger, der mit hohen Preisen innerhalb geringer Auflagen arbeitet, weniger den Großantiquar benutzen, als der Verleger literarischer Werke, die er bei hohen Auflagen billig kalkuliert.

Ich beschäftige mich augenblicklich mit der Herstellung eines 80 Bogen starken Werkes, das von sieben unserer bekanntesten Universitätsprofessoren geschrieben wird und für das ich ein Honorar von rund 18 000 M. zahle. Es handelt sich um ein Werk, das ich »billig« in den Handel bringen muß, und das ich daher unter Berücksichtigung einer Auflage von 10 000 Exemplaren kalkuliere.

Wie aber, wenn ich wider Erwarten diesen Absatz nicht erreiche? Soll ich den Preis herabsetzen und, außer der Verwirrung im Buchhandel, diesem Manko noch die nicht

Aber man kann den Großantiquariaten so viel Schlechtes nachsagen, wie man will: daß sie mit Büchern handeln wie andere mit alten Kleidern, daß sie keine Werte schaffen, sondern höchstens Schund, daß sie dem Publikum Sand in die Augen streuen, und was dergleichen Lieblosigkeiten mehr sind, so ist doch hundert gegen eins zu wetten, daß die in Aussicht genommenen Lombardgeschäfte entweder in kurzer Zeit vor der Pleite stehen oder zu ganz ähnlichen Geschäftsmanipulationen übergehen müssen wie die Großantiquariate, nur daß sie die Geschäftsverbindungen, über die jene schon verfügen, sich erst schaffen müssen. Wie keine Bank, die ihren Aktionären oder Gesellschaftern eine einigermaßen anständige Gewinnquote zahlen will, nennenswerte Gewinne aus Diskont- oder Lombardgeschäften herauswirtschaften kann, sondern sich in irgendeiner Form an Spekulationsobjekten beteiligen muß, so würden auch die von Herrn Dr. E. H. D. vorgeschlagenen »Lombardgeschäfte« schon deswegen die Wege der Großantiquariate beschreiten müssen, weil die lombardierte Waren, von denen wahrscheinlich die wenigsten eingelöst würden, auch für sie erst im Moment des Verkaufs Wirtschaftswert erlangen. »Edelmut«, wie ihn Herr Dr. E. H. D. von den Großantiquariaten verlangt, wäre daher auch für diese Bankgeschäfte gleichbedeutend mit dem Ruin und verträgt sich mit dieser Art von Geschäften am wenigsten. Die zu gründenden Banken müßten genau wie die Großantiquariate ihre Hintermänner haben, von denen sie mit einiger Sicherheit schon bei dem ersten Schritt zur Einleitung eines neuen Geschäfts wissen, wer für sie als mutmaßlicher Käufer und in welchem ungefähren Umfange in Betracht kommt. Was aber ein in seiner Aktionsfreiheit nicht beschränkter Großantiquar kann, nämlich entstandene Verluste durch eine kühne Spekulation wieder einbringen, das wird oft genug an der Gebundenheit eines von den Aktionären oder Gesellschaftern abhängigen Bankdirektors scheitern. Kein derartiges Geschäft kann dem Verleger in wirksamer Weise auf die Dauer helfen, eher wäre es möglich, ihn dadurch zu neuen gewagten Spekulationen zu verleiten. Helfen kann hier nur die Einsicht, daß der Buchhandel genau denselben Wirtschaftsgesetzen unterworfen ist wie jedes andere kaufmännische Geschäft, und daß der Meister sich erst in der Beschränkung zeigt.

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel. 78. Jahrgang.

unbeträchtlichen Kosten erneuter Propaganda hinzufügen? — Oder soll ich so unkaufmännisch sein, die Bücher bis auf vielleicht eintretende »bessere Tage« lagern zu lassen, um in dieser Zeit an Zinsverlust ein doppeltes Kapital zu verlieren? (Ich habe noch kürzlich einem Kollegen, der in einem Zeitraum von 8 Jahren die erste Auflage eines Buches verkauft hatte, bewiesen, daß er trotz des gesamten Absatzes der ganzen Auflage 18 Prozent seines angelegten Kapitals verloren habe.) — Nein, ich werde wohl oder übel, wie jeder einsichtige Kaufmann das immerhin noch bessere Übel ergreifen, zum Großantiquar zu geben, der natürlich meine Verlegenheit kennt und diese in seinem Interesse ganz natürlich ausnützt.

In jedem anderen Geschäftszweige wird eine Ware, nach der eine Nachfrage im marktgängigen Preise nicht besteht, im Preise herabgesetzt und tunlichst en bloc verkauft. Wo finden sich aber die Käufer für nicht marktgängige Bücher? Beim alten Eisen hat wenigstens das Material noch einen bestimmten Wert, der dem Rohmaterial ziemlich gleichsteht, ja ihn sogar überschreiten kann. Bedrucktes Papier steht aber weit unter dem Wert des ursprünglichen Rohmaterials. — Man wende mir nur nicht ein, wie ein allwissender Kollege, der zwei Monate nach seinem mir erteilten Rat selber das Großantiquariat aufsuchen mußte: der Verleger müsse die Absatzquelle und die Absatzfähigkeit seiner Bücher im voraus kennen. Im Wappen des Börsenvereins prangt der Spruch: »Habent sua fata libelli« — und die Schicksale, die im Buchhandel in tausendfältiger Gestalt auftreten, enden zumeist im Lager der Großantiquariate.

Das Großantiquariat ist im Buchhandel eine ebenso große Notwendigkeit wie der Alteisenhandel im Gewerbe der Maschinen- und Schweißindustrie. Nur verlange ich, daß es nicht zu einer gefährlichen Ausbeutung des Buchgewerbes anwachsen soll, wie es tatsächlich der Fall ist. Die Notwendigkeit des Großantiquariats beruht aber im wesentlichen auf der alljährlich wachsenden Produktion, die ein unerhört großes Angebot bei einer im Verhältnis verschwindenden Nachfrage schafft. Die Produktion an literarischen Erzeugnissen auf dem Büchermarkt ist derart gewachsen, daß der Buchverlag selbst immer mehr und mehr als Spekulation ungesunder Art angesehen werden kann. (In einem besonderen Aufsatz werde ich mit Erlaubnis der Redaktion nachweisen können, daß die Herstellung solcher Bücher, die vom Autor bezahlt werden, 20% der Gesamtproduktion ausmacht.) Ich habe die Zahl der jährlichen Produktion nicht zur Hand, aber ich überschätze sie in der Erzeugung von jährlich 20 Millionen Exemplaren keineswegs. Als Käufer kommt das deutschsprechende Volk in betracht mit einer Zahl von etwa 80 Millionen Menschen, von denen die Unbemittelten, die Kinder, die Wenigerbemittelten völlig als Konsumenten ausscheiden. Wenn ich 8 Millionen Menschen (die Schulbücher kaufenden Kinder schließe ich aus) als Bücherkäufer ansehe, so ist das wahrlich hoch gegriffen. Und dem gegenüber stehen 20 Millionen Bücher. Daß diese zu regulären Preisen nicht immer abgesetzt werden können, ist eine Tatsache, die keiner Polemik bedarf. Es muß also ein Gewerbe geben, das die latente Überproduktion in Werte umsetzt. Wie setzt aber das Großantiquariat die Überproduktion um? Ich behaupte: in vielen Fällen in wucherischer Weise, indem es die Notlage des bei der Spekulation der Buchherstellung hereingefallenen Verlegers ausnützt. Edelmut ist nicht die hervorragende Charaktereigenschaft der Großantiquare, sondern das rohe nackte Geschäft. Und nur daraus ist es zu verstehen, wie heute die besten Bücher zu Schundpreisen auf den Markt gebracht werden und so den ganzen Handel untergraben und diskreditieren. Ein beredtes Zeichen ist daher auch die Erscheinung, daß