

Bibliotheken in dem Maße Entgegenkommen finden wird, als es weitere Erleichterungen gewährt, wie das Recht, Bücher einzusehen, Vorschläge und Beihilfe in der Auswahl guter Bücher, und andere Dinge, die sich beiläufig ergeben mögen. Weniger als die letzteren Punkte würde m. E. die Ersparnis an Zeit und Geld bei der durchschnittlichen Volksbibliothek in Betracht kommen, weil die Ersparnis meist unbedeutend wäre.«

4) Public Library of Cincinnati: » . . . Wir würden es sehr bequem finden, wenn wir deutsche Bücher auf dieser Seite des Meeres zu dem Preise kaufen könnten, zu dem wir sie selbst einführen. Unsere jährliche Auslage für deutsche Bücher ist annähernd \$ 2000. Ich neige der Ansicht zu, daß die Nachfrage nach deutschen Büchern, soweit wir es in unserer Bibliothek sehen können, sich gleich bleibt. Ich war, als ich vor zwölf Jahren hierher kam, überrascht, daß unser Publikum keine deutschen Bücher technischer Art gebrauchen will.«

5) Library University of Illinois: » . . . Der Plan einer Vertriebsstelle für neuerscheinende deutsche Veröffentlichungen würde wohl, recht gehandhabt, den Ankauf deutscher Bücher von Seiten der Bibliotheken und anderer Anstalten erleichtern. Ich hoffe, daß mit dem Unternehmen ein Versuch gemacht wird.

Annähernd gesprochen, gibt unsere Bibliothek wohl \$ 500 bis \$ 1000 das Jahr aus für deutsche Neuerscheinungen außer den Zeitschriften. Wahrscheinlich ebensoviel für periodisch erscheinende Veröffentlichungen.«

6) Public Library Milwaukee: » . . . erlaube mir, auf die erste Frage zu antworten, daß m. E. eine derartige Vertriebsstelle den Umsatz deutscher Veröffentlichungen hierzulande sehr erleichtern und fördern würde. Zweitens, unsere Bibliothek gibt jährlich \$ 1500—2000 für deutsche Bücher aus. Drittens, die Nachfrage nach deutschen Büchern nimmt zu.

7) St. Louis Public Library: » . . . 1. Ein derartiges Bureau würde sicherlich, wenn richtig geführt, den Umsatz deutscher Veröffentlichungen anregen und erleichtern. Es müßte unter der Leitung eines Mannes stehen, der mit den Volksbibliotheken in enger Fühlung wäre und genau wüßte, was für deutsche Bücher diese wollen, und der sie beim Ankauf beraten könnte. Sie sollten insbesondere unbedingt auf seine Empfehlung von Erzählungsliteratur sich verlassen können.

2. Wir geben ungefähr \$ 1000 jährlich für deutsche Bücher aus, und ungefähr denselben Betrag für Zeitschriften. Wir würden viel mehr ausgeben, wenn wir die Mittel hätten.

3. Deutsche Bücher und Zeitschriften werden aus zwei Gründen gelesen: erstens zum Zwecke der Erziehung und Bildung von Leuten, deren Muttersprache nicht deutsch ist; und zweitens, als gewöhnliche Lektüre von Deutschen. Ich glaube, daß die erstere Verwendung zunimmt, die letztere abnimmt, und zwar deswegen, weil die zweite und dritte Generation deutscher Einwanderer nicht sehr häufig deutsch liest. Das Gesamtergebnis ist wohl eine Abnahme. 3. B. zirkulierten in der Ottendorfer Zweig-Bibliothek in New York, die ausdrücklich als deutsche Bibliothek gegründet wurde, bei ihrer Eröffnung, ungefähr 1883, sechzig Prozent deutsche Literatur; gegenwärtig nur ungefähr zwanzig. . . .«

8) University of Michigan: » . . . Ich finde, daß wir 1911 von . . . (Name einer Leipziger Firma) deutsche Bücher im Wert von \$ 4562,62 bezogen und für deutsche Zeitschriften \$ 2540,09 bezahlten, was eine Gesamtsumme von \$ 7102,71 für das Jahr ausmacht. Dies repräsentiert etwa 25 % unseres Bücherfonds für dieses Jahr. Ich zweifle indessen nicht, daß wir noch mehr deutsche

Bücher für spezielle Gebiete, wie Architektur, kaufen, die nicht durch unsere regulären Ausland-Agenten kommen.

Ich würde sicherlich gerne das Material in der Weise zugesandt bekommen, wie Sie andeuten. Vieles würde von meinem Bureau an die verschiedenen Professoren, die einzelne Gebiete vertreten, weitergegeben werden. Sie würden es zweifellos schätzen, wenn sie über Neuerscheinungen auf ihren jeweiligen Gebieten unterrichtet würden.

In vielen Fällen würde eine Vertriebsstelle ohne Zweifel den Kauf deutscher Veröffentlichungen hierzulande erleichtern und anregen. Wir erhalten häufig dringende Bestellungen für ein wichtiges Buch, das beim Unterricht benötigt wird, und müssen 6—8 Wochen warten, bis wir es bekommen können. Es würde natürlich davon abhängen, wie eine solche Vertriebsstelle geleitet wird, ob sie Erfolg hat.«

* * *

Ich selbst bin geneigt, die pessimistische Ansicht des Bibliothekars von St. Louis, der dem Namen nach zu schließen (Arthur C. Postwick) selbst ein Deutscher ist, zu teilen, soweit die deutsche Bevölkerung Amerikas in Betracht kommt. Wenn angeblich 15—18 Millionen Deutsche hier leben, so interessiert sich davon gewiß kaum 1% für deutsches Schrifttum. Die ungeheure Mehrzahl sind Arbeiter, Handwerker und Bauern. Und der Bildungsdurst dieser Leute wird, soweit sie überhaupt noch deutsch lesen, durch die Tagespresse vollkommen befriedigt. Und selbst die deutschen Zeitungen fristen zum großen Teil ein sehr kümmerliches Dasein. Ihre Zahl nimmt ab. Der Zuzug von Deutschland ist so gering geworden, daß von einer »ersten Generation« bald nicht mehr die Rede sein kann. Jedenfalls wäre es ein verhängnisvoller Irrtum, wenn die Verleger bei der Berechnung der Rentabilität des Unternehmens sich von der anscheinend großen Zahl Deutscher in Amerika beeinflussen lassen. Hier muß ich leider dem Verfasser des Aufsatzes in Nr. 273 widersprechen. Für den Vertrieb deutscher Schriften, Reproduktionen, Musikalien usw. kommen meiner Überzeugung nach nur die Amerikaner als solche, gleichgültig welcher Abstammung, in Betracht.

Der Geschäftsverkehr der Vertriebsstelle mit den Bibliotheken, scheint mir, kann äußerst gewinnbringend gestaltet werden; aber nur bei Ausschaltung der Importfirmen. Das dürfte aus den obenstehenden Briefen deutlich hervorgehen. Wenn bei einzelnen Volksbibliotheken die Preisfrage keine Rolle zu spielen scheint, so ist sie bei allen Universitätsbibliotheken (und bei Privaten selbstredend) ein ausschlaggebender Faktor. Unsere deutsche Abteilung hier, z. B., hat allein etwa \$ 500 jährlich für Neuanschaffungen. Wenn wir durch die Vertriebsstelle vom Verleger direkt beziehen könnten, so könnte der Profit des Sortimenters zwischen uns und dem Verleger geteilt werden; d. h. wir würden bis zu 25% mehr Bücher kaufen: denn unsere Bedürfnisse sind unendlich. Multipliziert man die betreffende Einzelsumme mit der immer mehr anwachsenden Zahl von Anstalten ähnlicher Art, so ergibt sich eine sehr bedeutende Gesamtsumme.

Ein noch fruchtbareres Gebiet ist die Romanliteratur in Übersetzungen. Warum sollen Übersetzungen erfolgreicher Romane an amerikanische Verleger verkauft werden? Ist es ausgeschlossen, daß die Vertriebsstelle diese Aufgabe übernimmt? Amerikanische Verleger kennen die moderne deutsche Literatur so wenig, daß es lediglich vom Zufall abhängt, was hier in Übersetzungen verbreitet wird. Im Augenblick handelt es sich um Frenssen, Sudermann und Hauptmann. Alle andern Erzähler, und zwar gerade die besten, haben keine amerikanischen Verleger gefunden. Und doch wäre beispielweise Thomas Manns »Königliche Hoheit« eines Massenerfolges sicher. Wie