

gewöhnlich gehässige Formen an. Man ärgerte sich darüber, daß der dänische Verlag fortwährend norwegische Literatur unter der Bezeichnung »Cammermeyers Verlag« erscheinen ließ, nannte dies eine »falsche Flagge«, um dem Publikum den wahren Sachverhalt zu verbergen, und verlangte das Erlöschen dieses Firmennamens, damit der norwegischen Verlagstätigkeit der Firma ein Ziel gesetzt werden könnte. In der norwegischen Buchhändlerzeitung wurden sowohl die Leiter der Firma Ohldendal als auch die früheren Inhaber von Cammermeyers Verlag mit fast beispielloser Rücksichtslosigkeit angegriffen, und die letzteren wegen des Verkaufs beinahe als Landesverräter zur Rede gestellt. Wie aus der Antwort der Angegriffenen hervorging, war aber zur Zeit des Verkaufs in Norwegen die erforderliche Summe zum Ankauf nicht aufzubringen. Der größte norwegische Verlag dürfte wohl jetzt Aschehoug & Co. sein. Die übrigen sind von geringer Bedeutung.

Ein charakteristisches Merkmal hat der schwedische Buchhandel in der großen Menge wohlfeiler Ausgaben erhalten. Die große Flut dürfte aber jetzt wohl vorüber sein. Etwa um 1904 oder 1905 fing ein Verlag an, moderne bedeutende Schriftsteller in billigen Ausgaben zu 1 Kr. erscheinen zu lassen, und mehrere Verleger folgten bald diesem Beispiel. Es entstand eine Art Epidemie. Jeder Verlag brachte billige Bücher zu 1 Kr. und beeilte sich, seine alten Lagerhüter in dieser Weise los zu werden. Mancher druckte nicht einmal eine neue Auflage, sondern versah nur die alten Bücher mit neuen Umschlägen. Die Sortimentler glaubten, bald vor dem Ruin zu stehen, denn das Publikum kaufte nur die neu aufgewärmte billige Kost und ließ die teuren Neuerscheinungen liegen. Da aber die Flut mit jeder Woche zunahm und das billige Buch eine alltägliche Erscheinung wurde, fing man an, das 1 Kr.-Buch mit derselben Vorsicht zu kaufen, wie früher die zu 3 bis 4 Kr. Es sollte aber noch schlimmer kommen. Da es noch kleinere Münze gibt, fing einige Verleger an, Ausgaben zu 50 Ore, 25 Ore und schließlich zu 10 Ore herzustellen. Der eigentliche Urheber dieser ganz billigen Konkurrenz Ausgaben war kein Fachmann, sondern ein findiger Kaufmann, der sich um die Volksbildung besonders verdient machen wollte. Unglaubliche Massen 10 Ore-Ausgaben (laut Angabe 8 Millionen Exemplare in 2 Jahren) wurden auf den Markt geworfen, die Aufnahmefähigkeit des Publikums aber wurde zu hoch geschätzt, so daß der Verlag bald seine Tätigkeit einstellen mußte. 10 Ore-Bücher erschienen nicht mehr, wohl aber Ausgaben zu 25 Ore, obschon diese jetzt auch etwas nachgelassen haben. Drei oder vier Verleger überschwemmen noch das Land mit ihren Erzeugnissen, deren literarischer Wert immer tiefer sinkt. Sogar der größte der schwedischen Verleger, Alb. Bonnier, glaubte anfangs den Wettlauf mitmachen zu müssen. Immerhin muß zugegeben werden, daß auch gute Autoren herangezogen worden sind. Viele kleinere Sachen von Strindberg, Heidenstam, Lagerlöf, Geijerstam und anderen sind zu 25 Ore erschienen. Unter den 1 Kr.-Ausgaben sind die genannten Schriftsteller noch zahlreicher vertreten. So kann man fast sämtliche Romane von Strindberg, Geijerstam, Hallström usw. zu 1 Kr. kaufen. Doch ist die Zahl der Neuausgaben zu 1 Kr. in der letzten Zeit bedeutend gesunken, da die Verleger sich schließlich gezwungen sahen, der rücksichtslosen Konkurrenz ein Ende zu machen, wenn der Buchhandel nicht ganz zugrunde gerichtet werden sollte. Denn der Verkauf der teuren Bücher fing an empfindlich zu leiden. Anfangs glaubte (oder wenigstens sagte) man, die billige Literatur würde das Lesebedürfnis und den Geschmack des Publikums für gute Lektüre erhöhen und somit zum Kauf auch von teuren Büchern führen. Diese Hoffnung ist jedoch unerfüllt geblieben. Denn um diesen Zweck zu erfüllen, war der Inhalt der wohlfeilen Ausgaben zu gemischt. Die beabsichtigte Volkserziehung war gar nicht möglich, da nur Romane herausgegeben wurden und eine wirkliche Volkskultur durch Romanlesen kaum geschaffen werden kann. Es wurde nur eine gewaltige Unterhaltungsliteratur erzeugt. Was die letztere betrifft, so hatte man von Anfang an einen falschen Weg eingeschlagen, indem man für das geringe Geld nicht etwa Kostproben oder kleinere Sachen, sondern gleich ganze Romane von bis 4–500 Seiten bot. Die Ausstattung ließ nicht

auf Billigkeit schließen. Man suchte in allem, im Umfang, Papier, Druck und im Äußeren das teurere Buch nachzuahmen und erreichte damit nur, daß das Publikum an der Berechtigung des höheren Preises für andere Bücher überhaupt zu zweifeln anfing. Warum sollte man 4 bis 5 Kr. für ein Buch zahlen, wenn ein anderes von einem ebenso guten Autor, in ebenso guter Ausstattung und von demselben Umfang für nur 1 Kr. zu haben war? Dies mögen wohl die Verleger erst nachträglich eingesehen haben.

Um ein Gegenstück zu diesem sinnlosen Kampf zu finden, muß man zur Schleuderei der Warenhäuser übergehen. Durch das Überhandnehmen der wohlfeilen Ausgaben ist aber auch dem Sortiment eine empfindliche Konkurrenz von zahllosen Aushandlern entstanden. Die gewaltigen Auflagen konnten nicht ausschließlich durch den organisierten Buchhandel genügenden Absatz finden, und die Verleger fingen an, ihre Erzeugnisse auch durch Agenten und kleinere Geschäfte zu verkaufen. Besonders die Zigarrenhändler und Papiertwarengeschäfte wurden jetzt herangezogen und nahmen mit ausgestreckten Händen die Bücher als Nebenverdienst oder Reklamemittel. Kein neues Zigarrengeschäft wurde ohne eine große Auswahl billiger Bücher aufgemacht. Als die 25 und 10 Ore-Ausgaben kamen, beschloßen viele Sortimentler, diese nicht auszustellen, und man kann, ohne zu übertreiben, sagen, daß gegenwärtig der Verkauf dieser Bücher hauptsächlich in den Händen der Privatagenten, Zigarren- und Papierhändler liegt. Ob die Sortimentler klug gehandelt haben, mag dahingestellt bleiben. Man hat den Sortimentern den Vorwurf gemacht, sie seien durch ihre ablehnende Haltung selbst daran schuld, daß der Vertrieb der 25 Ore-Ausgaben größtenteils in die Hände der Aushändler übergegangen sei. Diese Behauptung halte ich für unzutreffend, denn es wäre sicher auch ohne diese Stellungnahme so gekommen. Übrigens verlohnt der geringe Gewinn kaum die viele Mühe und Arbeit, ganz abgesehen davon, daß der Sortimentler nicht ausschließlich 25 Ore-Bücher verkaufen kann. Es muß im Gegenteil in seinem Interesse liegen, nach Möglichkeit diese Schleuderei zu unterdrücken. Denn einen höheren Zweck scheint die Bewegung nicht mehr zu verfolgen. Noch erscheint ab und zu ein wertvolleres Buch in diesen Ausgaben. Das meiste ist aber reine Kolportage-Literatur, wertlose Übersetzungen, Detektiv- und Abenteuergeschichten, Humoresken aus den Witzblättern und dergleichen. Doch muß man über die Ausstattung und den Umfang der Bände staunen. Dagegen erscheinen selbst die kleinen Reclamhefte teuer. Für 25 Ore (etwa 27 S.) bekommt man ein Buch in gewöhnlichem Oktavformat im Umfang von 100 bis 224 Seiten, gut gedruckt auf gutem Papier, in mehrfarbigem Umschlag. In Dänemark und Norwegen ist man noch nicht so weit, da die Verleger dort nach gesünderen Grundsätzen ihren Beruf ausüben.

Die Organisation des skandinavischen Buchhandels ist der des deutschen ähnlich. Ohne von staatlichen Konzessionen abhängig zu sein, besteht doch durch die Lieferungsbestimmungen der Verleger eine Art Konzessionssystem, in Schweden noch schärfer ausgeprägt als in den beiden anderen Ländern. In Norwegen und Dänemark darf jeder Buchhändler, der während einer gewissen Anzahl von Jahren im Beruf tätig gewesen ist und die nötige Kaution stellen kann, ein Sortiment eröffnen und wird vom Verlegerverein als rabattberechtigt anerkannt. In Schweden dagegen ist er von dem Wohlwollen der Verleger gänzlich abhängig. Der Verlegerverein hat die Anzahl der Sortimenterbuchhandlungen nach der Einwohnerzahl der verschiedenen Städte und Ortschaften bemessen und zeigt sich im allgemeinen sehr wenig geneigt, neue Sortimente einzurichten, wenn auch die Volkszahl in der Zwischenzeit bedeutend gewachsen ist. Es genügt nicht, daß jemand erklärt, er habe eine Sortimenterbuchhandlung eröffnet, eine größere Kaution anbietet und die Verleger um Kontoeröffnung bittet. Er mag noch so tüchtig und noch so zahlungsfähig sein, er bekommt nichts à cond. und nichts mit vollem Rabatt, wenn die Verleger die Errichtung einer neuen Sortimenterbuchhandlung an dem betreffenden Ort nicht für angebracht erachten. Dabei nehmen die Verleger vor allem Rücksicht auf den oder die bereits vorhandenen Vertreter, und ob noch ein Sortimentler würde existieren können. Man muß also den Verlegern die Anerkennung zollen, daß sie bestrebt sind, das Sortiment gegen Konkurrenz zu