



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Er erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$, S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$, S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$, S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$, S. 26 M., $\frac{1}{8}$, S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 235.

Leipzig, Montag den 9. Oktober 1916.

83. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Verlagsbuchhändler und Buchgewerbler in und nach dem Kriege.

Angstliche Ehen vor der Kritik und längeres Ausschalten der Kritik haben noch immer und überall Schaden angerichtet. Willow, Deutsche Politik.

I. Vorbemerkungen.

In Nr. 200 des Börsenblattes wird in dem Artikel über das Buchhandels- und Verbeamt die Frage erörtert, für wen die Buchhändler schaffen: Für die Wissenschaftler, für einige wenige Literatur- und Kunstverständige und für die große Masse. Daß die Buchhändler, wenigstens die Verleger, in erster Linie und am angestrengtesten für die Buchgewerbler arbeiten, wird nicht gesagt. Und doch ist es so. Ein Beispiel möge diese Behauptung erläutern.

Gewisse Bücher von Tagesgrößen, insbesondere von militärischen, hätten auch dann einen reißenden Absatz gefunden, wenn sie 2 M. statt 1 M. kosten würden. Vielleicht wären statt je hunderttausend nur je siebzigtausend verkauft worden, aber ein Weniger wäre auch in diesem Falle ein Mehr gewesen. Denn siebzigtausend Zweimarkbücher hätten 140 000 M. ord. erbracht gegenüber den 100 000 M. ord. des Markbuches: Das Plus von 40 000 M. beim Zweimarkbuche hätte einen Gewinn für die Buchhändler bedeutet, während das Plus der Auflage beim Markbuche lediglich den Papierfabrikanten, Buchdruckern und Buchbindern sowie den Gewerben, die hinter jenen stehen, einen mühelosen Gewinn verschafft. Diesen Tatsachen gegenüber kann man von höherer Warte aus verkünden, daß das Markbuch eine größere Verbreitung findet, als das Zweimarkbuch, also auch den Ärmern, der Allgemeinheit, der Kultur oder dem Vaterlande dient und nützt. Dieser ideale Standpunkt mag gelten in gewöhnlichen Zeiten. Heute jedoch, wo die meisten der »bildungshungrigen Arbeiter« so gut, wo ganze Gewerbe so reichlich am Kriege verdienen, daß jene oft nicht wissen, was sie mit dem Gelde anfangen sollen, diese statt des Markbuches ebensogut ein Fünf- oder ein Zehnmarkbuch kaufen würden, heute soll für uns Buchhändler allein der Standpunkt maßgebend sein, daß auch wir uns in unserer Lebenshaltung der allgemeinen Teuerung anpassen müssen, wollen wir anders nicht zugrunde gehen oder von den zeitgemäß gedeckten Tischen nur die abfallenden Brocken verzehren. Dringt diese Ansicht durch, so wird das Buchgewerbe trotzdem nicht zu kurz kommen.

II. Rückblicke.

Wie war es doch bei Verlagsbuchhandel und Buchgewerbe vor dem Kriege, in der Zeit, wo die Zahl der jährlichen Neuerscheinungen auf 30 000 bis 36 000 gestiegen war?

Die Verleger grübelten Tag und Nacht darüber nach, welches ein noch nicht dagewesenes Buch veröffentlicht werden könnte; sie verwirrten ihr schon sowieso geplagtes Gehirn mit dem

fortlaufenden Lesen einer Menge von Zeitschriften und einer Masse von Manuskripten oder bezahlten Leute dafür, die dieses taten; sie nahmen Literaten in ihre Dienste, um alte Geistesätze ausgraben zu lassen, und stellten Reisende an, die gewissen Gelehrten Manuskripte, die noch gar nicht geschrieben waren, abkauften. . . . Besaßen sie nach langen und kostspieligen Vorarbeiten schließlich Handschriften, die ihrer Meinung nach als gedrucktes Buch Absatz finden konnten, so trugen sie diese freudestrahlend zum Buchdrucker hin oder, damit der Nimbus gewahrt blieb, sie ersuchten ihn um eine Preisanstellung. Häuften sich große und kleine, bestellte und unbestellte Handschriften, so wurde oft eine neue Zeitschrift herausgegeben.

Die Preisanstellung war gemacht, der Druckauftrag erteilt. Vorher bestellte der Verleger noch eine, meist fabelhaft große Menge Papier, damit der Buchdrucker Stoff zur Erledigung seiner Arbeit hatte. Nach deren Beendigung wurde die Auflage des Buches abgeliefert — gewöhnlich viel später als vereinbart! — und die Rechnung dafür übersandt — oft viel früher als man vermutete. Sie wurde bezahlt, meist bevor auch nur ein geringer Bruchteil der Herstellungskosten durch den Verkauf von Exemplaren hereingekommen war und wie immer sich auch das Schicksal des Buches gestalten mochte. Um den Absatz herbeizuführen, mußte der Verleger gewöhnlich eine Unmenge Prospekte — oft mehrere Millionen! — drucken lassen, was ihm selbst beträchtliche Auslagen verursachte, den Buchgewerblern aber neue Gewinne brachte. Er mußte ferner all seine Intelligenz und die Intelligenz, ja oft Raffiniertheit seiner Mitarbeiter mobil machen, um die Auflage von oft fünfzigtausend Stück (manchmal waren es auch nur zehntausend) zu verkaufen, damit er schließlich an jedem dieser fünfzigtausend Bände bei einem Preise von z. B. zwei Mark — 10 Pf., sage und schreibe: zehn Pfennig verdiente. Dieser Gewinn war sozusagen die Provision für den an Papierfabrikanten, Buchdrucker und Buchbinder gegebenen Arbeitsauftrag, vorausgesetzt, daß die ganze Auflage abgesetzt wurde. Gewiß, jene verdienten am einzelnen Stück noch weniger, aber sie bekamen ihre Arbeitsleistung sofort oder innerhalb weniger Monate auf einmal bezahlt.

Er mußte seinen Handel aber schon gut verstehen, der Verleger, wollte er die Auflage glatt verkaufen. Um dies zu erreichen, wurden oft Unsummen für Inserate und Prospektbeilagen ausgegeben, Unsummen, die bei manchem durch den Reise- und Versandbuchhandel vertriebenen Werke ein Vermögen ausmachten, von dessen Zinsen eine Verlegerfamilie sorgenfrei leben konnte, ohne die aufreibende Tätigkeit, ohne die in Hangen und Bangen verbrachten Tage und Nächte des Familienvorstandes. Hat der Buchgewerbler aber auch nur den geringsten Anteil an diesen Sorgen seines Provisionsagenten, will schreiben seines Verlegers? Keineswegs. Er besitzt den Papier- und Druckauftrag, oft auf ein mehrbändiges Werk (Auflage: fünfzigtausend!). Der Verleger ist durchaus zahlungsfähig. Also keine Sorge, die Sache ist gut! Fast alle Arbeiter seiner Fabrik, seines vierstöckigen Betriebes sind beschäftigt mit Papieranfertigung, Satz, Stereotypie, Zurichtung, Druck usw. usw. des ersten, des zweiten und der folgenden Bände. Fast alle seine Papierbahnen oder Schnellpressen laufen Tag für Tag, Tag für Tag. Das kann bei einem mehrbändigen Werke drei Jahre hindurch dauern.