

wohlbedachten Aufsatz »Kantatebilanz« aufgestellt hat, dann ist nur die Frage, wie es zu erreichen ist. Stellen wir uns vor, ein Duzend großer wissenschaftlicher Verleger würde sich eines Tages die Frage vorlegen, ob sie nicht besser fahren, eigene Verkaufsstellen an allen größeren Plätzen einzurichten, um den fortwährenden Bestrebungen zur Erhöhung der Rabattsätze aus dem Wege zu gehen — würden diese Verleger nicht am besten daran tun, in jeder Stadt eines oder mehrere der dort ansässigen Sortimentengeschäfte herauszugreifen und diesen ihre Alleinvertretung zu übergeben? Natürlich dürften sie dann weder an ein anderes Sortiment zu den gleichen Bedingungen noch an Privatkunden an dem betreffenden Orte liefern.

Nicht ganz so durchgreifend vielleicht, aber nach ähnlichen Grundsätzen werden Verlag und Sortiment eines Tages einen Zusammenschluß herbeiführen müssen, der auf Leistung und Gegenleistung sich aufbaut: eine Auswahl von Sortimentern wird den planmäßigen Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur sich wieder zur Hauptaufgabe machen, und die wissenschaftlichen Verleger werden sich als Gegenleistung verpflichten müssen, ihre Verlagsartikel an die andern Buchhandlungen gar nicht oder nur mit verkürztem Rabatt zu liefern. Der Erfolg würde der sein, daß sich mehr und mehr wissenschaftliche Spezialbuchhandlungen herausbilden, die in der Lage sind, wirklich gewinnbringende Umsätze zu erzielen. Sie werden sich durch zielbewußte Propaganda einen festen Kundenkreis heranbilden können und so dem Verleger einen großen Teil seiner eigenen Reklame abnehmen, was diesen wieder instandsetzen wird, die Anerkennung dafür in einer Erhöhung des Rabatts zum Ausdruck zu bringen. Denn das unterliegt keinem Zweifel, daß ein guter Vertreter an Ort und Stelle mit der Kundschaft wesentlich größere Umsätze zu erzielen vermag, als es dem Verleger durch direkte Propaganda vom Verlagsplatz aus möglich ist. Eine gleichartige Entwicklung ist heute schon bei den christlichen Buchhändlern zu beobachten, die in allen größeren Städten vertreten sind und enge Fühlung mit den in Betracht kommenden Verlegern bewahren. Auch für die sogenannten »Ausstattungsbücher« sind Ansätze nach dieser Richtung vorhanden.

Für die Form, in welcher der Zusammenschluß der wissenschaftlichen Verleger und Sortimenter erfolgen könnte, wäre eine Lösung gewiß leicht zu finden. Man kann an die Aufstellung von Stammlisten denken, oder an ein Verzeichnis, das die meistinteressierten Verlegergruppen zusammenstellen und an das sie sich ihrerseits halten müßten. Die Hauptsache ist, daß die Verleger sich aus freien Stücken verpflichten, diese ausgewählten Sortimentfirmen nach Kräften zu unterstützen und ihnen nicht durch direkte Angebote an das ortsansässige Publikum oder wahllose Lieferung an Wiederverkäufer den Absatz zu schmälern.

Daß dem übrigen Buchhandel ein weites Arbeitsfeld bleibt, habe ich schon in meinem ersten Aufsatz betont. Die schön- und populärwissenschaftliche, kurz alle nicht streng fachwissenschaftliche Literatur bedarf zu ihrer Verbreitung, wenn sie in die weitesten Kreise des Volkes dringen soll, eines weitverzweigten Netzes von Verkaufsstellen. Gerade auch billigere Bücher können nur dann große Umsätze aufweisen, wenn sie allüberall dem großen Publikum leicht greifbar dargeboten werden. Diese Literatur bis in die entferntesten Winkel zu bringen, die dem einzelnen Verleger meist verschlossen sind, darin liegt die eigentliche Aufgabe der Großbuchhändler und zum Teil auch der Barsortimenter. Dagegen ist der heutige Zustand, daß die kleinste Handlung am kleinsten Orte, wenn sie nur im Adreßbuch verzeichnet ist, schwerwissenschaftliche Werke zum Original-Verlegerpreis beziehen kann, nach Ansicht vieler eher als Nachteil denn als Vorzug zu betrachten. Aber für diejenige Literatur, deren Abnehmerkreis ein unbegrenzter ist und deren Verkaufsmöglichkeiten keiner Beschränkung unterliegen, ist ein zentraler Stapelplatz von größter Bedeutung.

In meinem ersten Aufsatz hatte ich gesagt: »Wenn die Gilde — ganz im Gegensatz zu ihrer heutigen Richtung — die Erwartung vieler Verleger erfüllt hätte, daß sie aus der großen Masse der buchhändlerischen Betriebe eine auserlesene Schar der tüchtigsten Sortimenter unter ihrer Fahne vereinigen und

zusammen mit dem ernsthaften Verlag eine festgegründete Interessengemeinschaft bilden würde, so würde sie sich den Dank des gesamten Buchhandels usw. erworben haben«. Ich halte diesen Satz trotz der Anfeindung, die mir daraus erwachsen ist, aufrecht. Die Gilde könnte, wenn sie ihre Aufgabe anders aufgefaßt hätte, ohne Schwierigkeit die engere Verbindung mit dem Teil des Verlages herstellen, mit dem sie das gleiche Interesse verbindet, nämlich nicht *V e r m e h r u n g*, sondern *S t ä r k u n g* des Sortiments. Wenn dagegen heute das Streben der Gilde nicht auf Auswahl, sondern auf große Mitgliederzahl gerichtet ist, so kann man ihr vielleicht keinen Vorwurf daraus machen, aber man darf es bedauern, weil sie in diesem Fall eine entgegengesetzte Frontstellung einnehmen muß. So ist der Kampf um die absolute Erhöhung des Verlegerrabatts durchaus folgerichtig ihr erstes und wichtigstes Ziel. Was damit wirklich erreicht wird, darüber gehen die Meinungen auseinander. Vielleicht nur eine gewisse — man verzeihe den harten Ausdruck — Proletarisierung des Sortiments, eine Heranzüchtung der kleineren und Zwergbetriebe. Dadurch erhält dann die auch für feinsühligere Verleger peinliche Erscheinung neuen Boden, daß das Sortiment so oft in der Rolle eines Bittenden auftritt oder seine Forderungen auf »moralische« Beweisgründe, wie Ehrenpflicht des Verlegers usw., stützen muß, wo doch eigentlich der Grundsatz von Leistung und Gegenleistung den Ausschlag in den Verhandlungen zwischen Erzeuger und Händler geben sollte.

Bei der Beurteilung der unsern Stand bewegenden Probleme dürfen wir nie die großen Zusammenhänge außer Betracht lassen. Mehr als je ist der Buchhandel während des Krieges in den Bereich des öffentlichen Interesses gerückt. Daneben sind es vor allem unsere Autoren, welche die Preisbildung des Buches mit wachsamem Auge verfolgen. Wir müssen unser Gewerbe so organisieren, wie es den geistigen und wirtschaftlichen Zwecken am vollkommensten entspricht. Bei unsern Erwägungen dürfen wir nicht in den Einzelheiten stecken bleiben, sondern müssen uns die großen Ziele vor Augen halten. Auch müssen wir die sehr naheliegende Gefahr vermeiden, daß wir uns zu Maßregeln verleiten lassen, die vielleicht während des Krieges keinen Anstoß erregen, später aber den stärksten Widerspruch herausfordern müssen. Die Meinungen gehen hierin weit auseinander. Um so dringender ist die Notwendigkeit, eine Klärung herbeizuführen.

Meine Ausführungen möchte ich, von allem Persönlichen entkleidet, rein sachlich betrachtet wissen. Es liegt mir nicht daran, der Gilde etwas am Zeug zu flicken, als vielmehr die gemeinsamen Berührungspunkte hervorzuheben und zu einer Sammlung der Kräfte die Wegrichtung zu weisen. Möge sich niemand daran stoßen, daß sich ein Ungenannter und Unbekannter darum bemüht. Der »Gottseibein«.

### Kritiker und Verleger.

(Zum 60. Geburtstage von Prof. Dr. Eduard Farnke, 7. August 1917.)

Dem freundlichen Ansuchen der verehrten Redaktion des Börzenblattes, ein paar Worte über mich und meine Beziehungen zum Buchhandel zu sagen, komme ich gern nach; hat mich doch mit diesem eine fast 26jährige Tätigkeit als Herausgeber und Redakteur des literarischen Zentralblattes für Deutschland in steter Fühlung erhalten. Nun ist ja freilich, wie bekannt, derjenige der beste Redakteur, von dem man nicht spricht: seine Arbeit ist schwer und groß die Verantwortung, um so größer, je vielseitiger und einflussreicher die Zeitschrift ist; aber die Öffentlichkeit merkt nichts von alledem. Doch es sollen ja auch nicht andere, ich selbst soll von mir reden, insbesondere von meinem Verhältnis zum Buchhandel. Wie ich zu meinen eigenen Verlegern gestanden habe, das ist schnell berichtet. Wir sind immer vortrefflich miteinander ausgekommen; niemals ist von ihnen eine Hinderung oder Beeinflussung meiner Maßnahmen ausgegangen: das ist bei einem kritischen Unternehmen nicht hoch genug zu veranschlagen. Aber es handelt sich natürlich in erster Linie um die Verleger, deren Veröffentlichungen in meinem Blatte zur Besprechung kommen, und da freut es mich sagen zu können: unsere Beziehungen waren stets die besten. Ich erhielt und erhalte nicht nur die meisten Erscheinungen freiwillig zugesandt, auch fast überall, wo dies noch nicht der Fall war, brauche ich bloß anzuklopfen, und es geschieht. Manch ein Ver-