

Bemerkungen einer Firma von Werbefachverständigen gegen den gesegneten und an Überlieferungen krankenden Verleger behandeln mußten. Für die Zeitspanne des Friedens, der eingetreten war, sind wir entsprechend dankbar, doch jetzt hat er rauh geendet und nun kommt ein anderes Ungeheuer in die Welt, uns zu plagen. Unsere neue und unerwartete Geißel ist kein anderer als der gegenwärtige Vorsitzende der Eingetragenen Gesellschaft der Werbeanwälte. Wir erröten daher, uns einer amtlichen Größe gegenüber zu befinden. Wir zittern auch, uns vorstellend, daß sich hinter dieser kühnen und wichtigen Person die großen und »eingetragenen« Sterne aller Werbeanwälte des ganzen Reiches verbergen. Schrecklicher Gedanke! Der Buchhandel hat die Ungnade der Herren der Marktschreierei erweckt. Wir mögen nichtswürdig, verschimmelt und abgenüßt sein; wir mögen erblindet sein durch die Schatten unserer eigenen Narrheit, aber wir können stolz ein Schafott besteigen und ohne Bittern unser Haupt (wie Amanda Ros sagen würde) auf den Block der Sühne legen. Sie werden es kaum glauben, aber der Wutausbruch des Vorsitzenden der eingetragenen Werbeanwälte richtet sich nur gegen die Preise der Wucher. Nicht gegen die Art des Anzeigens oder die Art der Verbreitung, nein gegen den Preis.

Aber nicht einmal gegen den Betrag der Preise, sondern gegen die Tatsache, daß der Preis festgesetzt ist und nach seiner Ansicht keinen Spielraum für Wiederverkäufer läßt. Mit anderen Worten ausgedrückt: der Vorsitzende der eingetragenen Werbeanwälte (unser Naam ist kostbar — im Sinne des »großen Geschäfts«, wir werden ihn »Pisac« nennen — President of the Incorporated Society of Advertisement Consultants) wühlt gegen das, was wir Netto-Buchabkommen nennen. Dieses Abkommen sorgt dafür, daß der Preis eines Buches, mag er netto oder unveränderlich sein, kein Gegenstand eines höheren Rabatts seitens des Verlegers sein kann, noch Gelegenheit bietet, durch irgendeinen Buchhändler nach Gutdünken behandelt zu werden. Das Übereinkommen macht den Verkauf eines Buches an die Leserschaft zu einem niedrigeren Preis als dem vom Verleger festgesetzten unmöglich, sollte auch ein Verkäufer geneigt sein, mit Verlust zu verkaufen, um dadurch eine andere Ware anzupreisen, oder aus sonst einem Grunde.

Wir sind durchaus nicht geneigt, den Festrednern rechtzugeben, die das Übereinkommen als das »Grundgesetz (Charter) des Buchhandels« preisen, aber wir glauben an das Übereinkommen, weil wir wissen, daß ohne dasselbe der Buchhändler in einen Zustand der stumpfen Gleichgültigkeit zurücksinken würde oder gar in den Zustand des Bankrottes, von dem ihn das Abkommen rettete. Er würde preisgegeben sein der Gnade von Spekulanten und Schleudern, von Filial-Ladenbesitzern oder irgendwelchen Abenteurern, die im Interesse von Wäsche oder Hüten oder Tinte oder Patent-Medizinen einen Augenblick den Wunsch haben, die verteidigungslose Schönheit der Literatur zu stehlen, eine kurze Zeit zärtlich zu behandeln, um sie dann fortzuwerfen. Bücher denkt man sich manchmal dazu gut, um weniger angesehenen Geschäften einen besseren Mantel umzuhängen; wie verführerisch, ihre Vorteile zu benutzen und nicht für sie arbeiten zu brauchen! Wenn auch die Streitfrage uns nur indirekt angeht, so sind wir doch nicht solche Narren, wie Pisac in uns zu sehen wünscht. Wir glauben aber, daß es in unserem Interesse ist, nicht weniger als in dem der Buchkäufer, gut erzogene und geschickte Buchhändler zu haben; und es steht doch fest, daß das knappe Auskommen der Buchhändler in den Tagen vor dem Abkommen eben die gute Erziehung und das Aufkommen der Intelligenz verhinderte, so niedrig stand der Handel und so elend war sein Verdienst. Daher, für die Sache des guten Buchhandels (der auch wesentlich ist für eine Zunahme der Leser, und daraus folgen auch die Vorteile für Verfasser und Verleger) und nur aus diesen Gründen wünschen wir den Dauerzustand der Überlegenheit des Buchhandels vor dem anderen Handel.

Ganz anders Pisac; unfähig, die Gründe des Verlegers zur Stärkung des Verkäuferstandes (sogar bis an die Grenze der eignen Verdienstmöglichkeiten) zu schätzen, der doch der beste Verbündete des Verlegers ist, betrachtet Pisac das Netto-Buchabkommen als eine Sklaverei, den Verlegern und der Leserschaft von selbsterherrlichen Buchhändlern auferlegt. Pisac zeigt große Teilnahme für den armen, schwachen Verleger, so bestraft für seine Weichherzigkeit, Pisac ist voller Unwillen, weil die Leser gezwungen werden, einen höheren Preis zu zahlen, als (nach seiner Meinung) der Wert des Buches ausmacht, nur damit die Buchhändler ein auskömmliches Leben haben. Pisac erwartet einen Tag, an dem diese unwürdigen Mißstände abgeworfen werden und die Buchkäufer den Buchhändler drücken können

(wie zweifellos Pisac selbst auf seiner Ferienreise im schönen Italien die Blumenverkäufer auf der Piazza di Spagna drücken wird) bis zu einem Preise, den Unterwürfigkeit oder Verzweiflung annehmbar machen werden.

Aber Pisac ist so klug, seine Gründe mit Erinnerungen zu belegen aus dem großen Buchkrieg zwischen den »Times« und dem Buchhandel. Er gibt ein sehr rosiges Bild von Herrn Moberley Bell und dem bekannten Hooper, die ihre Laufbahn anfangen, indem sie eine »Encyclopaedia Britannica« herausgaben, die schon 20 Jahre alt war, und die damit endeten, daß sie auf eine Klage hin 7500 £ Schadenersatz zahlen mußten. Pisac sollte doch nicht vergessen, daß die ganze Geschichte des Buchkrieges jetzt gedruckt ist in Sir Frederick Macmillans kleinem Buch: »The net Book Agreement and the Book War (1924)«; und daß die wörtliche Abschrift der Klage John Murrays gegen die Times ebenfalls gedruckt ist, und daß diese und andere Urkunden die Gründe der Entstehung des »Times Book Club« enthüllen. Das war nicht die reine Menschenfreundlichkeit für »arme Studenten und Arbeiter, ihre Bildung zu vertiefen«. Wäre es nicht klug gewesen, das wegzulassen?

Der Arger Pisacs richtet sich gegen die Buchhändler; er fühlt nur eine zweifelhafte Freundlichkeit für den armen dummen Verleger, geblendet durch seine eigne Narrheit. Wenn sich auch die Handbewegung geändert hat, die Stimme bleibt, die Stimme von Esau. Pisac erneuert einen oder zwei der Gründe des belagerten Hooper.

»Die Kosten der Rohstoffe für Bücher haben nicht den direkten Einfluß auf die Wieder-Verkaufspreise wie die Rohstoffpreise von Stiefeln und Knöpfen«.

Ist das eine Beschwerde, daß Bücherpreise ohne Rücksicht auf die Rohstoffpreise festgesetzt werden? Wir machen eine Rolle aus dieser Beschwerde und legen sie in eine Schublade mit Naphthalin gegen die Motten. Wir disputieren nicht darüber, weil Moberley Bell und Horace Hooper vor Gericht erklärten, als John Murray einen Kostenschlag über Bücher zeigte, daß sie ihm nicht glaubten. Warum sollte ihr unterwürfiger Schüler Herr Pisac leichtgläubiger sein?

»Wenn die Verleger sich in den Jahren 1906 und 1907 weniger töricht benommen hätten, würde die Versorgung mit billiger Literatur weit stärker sein, als sie es heute ist, alle Bücher wären billiger und alle Verleger reicher«.

Dies ist natürlich ein Vorstoß gegen den Verkaufsrabatt. Aber Pisac macht keine Bemerkung über den Rabatt, der vor dem Buchabkommen herrschte. Er führt aus der Schrift von Stanley Unwin: »Die Bücherpreise« den Satz an: »Als Nettobücher zuerst eingeführt wurden, erhielt der Buchhändler einen gewissen Rabattsatz und war dafür dankbar, jetzt verlangt er mehr als den doppelten Satz«. Weiß er, daß in den achtziger Jahren ein zu 31 sh. 6 pence angebotener Roman dem Buchhandel zu 15 sh. geliefert wurde? Würde er es bei Wiedereinführung des Rabatt-Buchhandels schätzen, wenn die festen Preise immer hin- und herpendelten? Wenn wir auch die demokratischen Bestrebungen Pisacs schätzen müssen, mit seiner Logik sind wir nicht einverstanden.

Wenn wir den Inhalt dieser langen Auseinandersetzung zusammenfassen, so müssen wir wiederholen, daß eine gleichmäßig bezahlte Klasse von Buchhändlern das beste Werkzeug darstellt, um mehr Bücher zu verkaufen und immer mehr Bücher. Wir geben zu, daß augenblicklich die der Käuferwelt von vielen Buchhändlern geleisteten Dienste überzahlt werden, aber das Verhältnis der Buchhändler, die den Rabatt nicht wert sind, ist geringer als vor 5 Jahren und wird noch geringer sein nach weiteren 5 Jahren. Die guten Buchhändler nehmen zu, weil sich der Buchhandel nun wirklich bezahlt macht, und daher wird Geld frei für die Anstellung und Ausbildung guter Gehilfen. Wenn der Buchhandel zunimmt, wird auch der Bücherverkauf zunehmen, und das ist es, was wir alle (und sogar Herr Pisac) lebhaft wünschen.

Die Deutschen Pressen.

Von Fedor v. Zobelitz.

Aber die deutschen Privatpressen sind bisher nur vereinzelte und nicht immer ganz zuverlässige Abhandlungen, meist in bibliophilen Zeitschriften, veröffentlicht worden. Erst Julius Rodenberg ging im Buchhändler-Börsenblatt (Januar 1923) in vier Aufsätzen mit größter Ausführlichkeit und Gewissenhaftigkeit an das Thema heran, das er nunmehr auch in seinem umfangreichen Werke »Deutsche