

einrichtet und den Käufer gleich durch den Augenschein überzeugt, daß es im deutschen Buchhandel viele billige und schöne Bücher gibt, daß das deutsche Buch nicht unerschwinglich ist und der Käufer in jeder guten Buchhandlung, auch ohne Mitglied der Buch-Einkaufsgemeinschaft zu sein, zu seinem Recht kommt.

Paul Stuermer.  
Dr. Heinrich Schöningh.  
Albert Jacobi.  
Hermann Schilling.  
Max Thomas.  
Walther Peters.  
Martin Hartmann.  
Carl Linz.  
P. Raueiser.  
Otto Schmemmann.

### Das wissenschaftliche und das bibliophile Antiquariat.

Von Dr. Wilhelm Junk.

Die folgenden Ausführungen wurden am 10. November dieses Jahres einer nicht-buchhändlerischen Hörerschaft, dem »Berliner Bibliophilen-Abend«, vorgetragen. Ich habe sie auf Wunsch der Redaktion dem Börsenblatt zur Verfügung gestellt. Fachleute mögen also das Vorhandensein von manchem Selbstverständlichen entschuldigen.

Die Berufe, die dem Verkauf von Waren gewidmet sind, gliedern sich in drei Abteilungen: den Hersteller der Ware, den Vertreiber dieser hergestellten neuen Ware und den Vertreiber der bereits gebrauchten Ware; also in den Fabrikanten und den Kaufmann, welcher letzterer wieder zu 2 Gruppen gehört, die man die der eigentlichen Händler und die der Althändler nennen mag. Den Begriff des Fabrikanten im eigentlichen Sinne des Wortes kennt der Buchhandel, der uns hier beschäftigen soll, nicht. Der Verleger, der gemeinlich mit diesem Namen bezeichnet wird, hat, von dem Zwange der Arbeitsteilung erfaßt, längst aufgehört, Hersteller der von ihm vertriebenen Ware zu sein, die ja von 3-5 Gruppen von Handwerkern oder Industriellen erarbeitet wird, welche letztere also, falls ihr Betrieb genügend groß ist, eher die eigentlichen Fabrikanten genannt werden könnten. Der Verleger hat eine wirtschaftlich eigenartige Stellung; er ist der ein Monopol besitzende Vermittler zwischen der geistigen Produktion eines Werkes und dessen technischer Herstellung; und es ist charakteristisch, daß auch die Ausführungsbestimmungen bezüglich der neuen Belastung, die auf Grund des Dawes-Planes zu erfolgen hat, die Verleger nicht zu den Industriellen rechnen, welche letztere ja allein — im Gegensatz zum Handel — von dieser Belastung getroffen zu werden scheinen. Aber noch weiter: Selbst der bedeutendste Verleger ist nun nicht einmal wenigstens Großhändler in dem Sinne, in welchem dieser Ausdruck verwendet wird; denn er vertreibt ja seine Ware zum größten Teil in einzelnen Stücken, ist also zwar in bezug auf den Erwerb seiner Ware Großhändler, ist aber — was schließlich entscheidend ist — in bezug auf seinen Verkauf nur Detaillist. Ja noch mehr: Die neuere Entwicklung, die höchst bedauerlicherweise den Verlag und speziell gerade den vornehmen, großen, wissenschaftlichen, immer mehr zum direkten Vertrieb an das Publikum selbst — also ohne Vermittlung eines Zwischenhändlers — drängt, raubt dem Verlegertum ein weiteres Charakteristikum des Fabrikanten und des Großhändlers, nämlich dasjenige, das darin besteht, daß dieser nicht an den letzten Verbraucher liefert. Ein Tuchfabrikant, der seine Ware von anderen Tuchfabrikanten herstellen ließe, würde aufhören müssen — ja könnte gerichtlich hierzu gezwungen werden —, sich Fabrikant zu nennen; aber er würde weiter auch seinen Betrieb kaum fortführen können, wenn er Leuten, die sich eine Hose machen lassen, gewerbsmäßig das hierfür benötigte Stück Tuch einzeln liefern würde. — Im Gegensatz dazu entspricht der Sortimentler als der Hauptvertreter des Vertreibertums nun durchaus dem Typ des Kleinhändlers. Ob er, wie sein Nachbar, Handschuhe an den-

jenigen liefert, der in seinen Laden tritt, oder ob er Niessches Werke verkauft, macht in dieser Beziehung keinen Unterschied. Beide beziehen ihre Ware vom Hersteller oder vom Großhändler, welcher letzterer im Buchhandel meist der sogenannte Bar-Sortimenter ist. — Ebenso verhält es sich mit dem Buchhändler, der mit gebrauchten Waren handelt, dem Antiquar, der dem Wesen nach Althändler ist wie jeder andere solcher Kaufmann, der also bereits gebrauchte Gegenstände weiter vertreibt; und auch da ist es charakteristisch, daß in Preußen einmal auch dem Antiquar die Führung eines Trödlerbuches vorgeschrieben war oder wenigstens werden sollte. Der Verleger also verkauft die von einer Vereinigung von Fabrikanten in seinem Auftrag hergestellte Ware an den Zwischenhändler, an den Sortimentler; dieser verkauft die von dem Verleger gekaufte Ware an den nicht-buchhändlerischen, an den privaten Abnehmer; der Antiquar vertreibt Ware, die er von Privaten gekauft hat, an andere Private weiter. Selbstverständlich — alles fließt — gibt es Übergänge, Abweichungen, Ausnahmen von dieser Kennzeichnung; aber sie sind gering im Verhältnis zur Regel.

Was uns nun — wie ja schon aus dem Titel dieses Artikels geschlossen werden kann — hier in erster Linie zu beschäftigen hat, ist die Variabilität, welche die Arbeitstätigkeit einer jeden der drei großen Gruppen des Buchhandels — also innerhalb des oben gezogenen, anscheinend für jede der drei Gruppen so engen Rahmens — in sich besitzt. Im Verlage sind diese Unterschiede groß. Es kann einer wissenschaftliche Monographien über das Gebiß der Schnecken verlegen (das ist keine Erfindung: der bekannte Berliner Professor Trotschel hatte in angestrengter Lebensarbeit zwei große Quartbände, die nicht einmal abgeschlossen worden sind, über dieses Thema veröffentlicht), und es kann einer den »Junggesellen« oder den »Reigen« oder sonst eine Zeitschrift für den Massenverbrauch der in erotischen Dingen so wißbegierigen großen Menge verlegen. Haben nun diese beiden Verlegertätigkeiten miteinander etwas Gemeinsames außer eben das rein Außerliche, das darin besteht, daß Manuskripte erworben werden, daß man sie drucken läßt und dann an die Zwischenhändler weitergibt? Sonst ist wohl die gesamte Tätigkeit dieser zwei verschiedenen Arten von Verlegern innerlich nicht im geringsten verwandt. Aber auch das Vertreibertum im Buchhandel umfaßt Unterabteilungen, die einander sehr wenig ähneln; denn in diesem Vertreibertum, diesem Zwischenhandel gibt es neben dem in sich recht geschlossenen Sortiment — ob einer wissenschaftliche oder belletristische Werke an Private verkauft, scheint mir ein relativ geringer Unterschied zu sein — doch auch noch die Kolportage, den Reisebuchhandel, den Zeitschriftenhandel, deren Betrieb doch ein gänzlich anderer ist als der des Ladenbuchhändlers. Am geschlossenensten erscheint nun das Antiquariat. Gewiß, es gibt auch noch das moderne Antiquariat und den Ramschbuchhandel. Aber diese beiden Berufe, die sich im wesentlichen dem Vertrieb von Büchern usw., die sie in Partien vom Verleger beziehen, widmen, haben mit dem eigentlichen Antiquariat nichts zu tun. (Der Name des ersteren dieser beiden Zweige ist einer der vielen irreführenden, die im Buchhandel blühen.) Gewiß, auch der richtige Antiquar kauft ja schließlich mal Auflagenreste und vereinzelt sie an das Publikum, und er verkauft auch häufig genug Bücher nicht an Private, sondern wieder an andere Zwischenhändler; aber wie bekannt, bilden solche Geschäfte nur Ausnahmen, die den wahren Charakter des Berufes nicht ändern. Dieser besteht eben darin, daß er nicht vom Verleger erwirbt und an den Buchhändler weiter vertreibt, sondern daß er Mittler ist zwischen einem verkaufswilligen früheren und einem kaufwilligen jetzigen Verbraucher. Der Engländer hat den treffenden Ausdruck »Second-hand-bookseller« — den Erwerber aus zweiter Hand —, der allerdings, da offenbar nicht vornehm genug, in den letzten Jahrzehnten durch »Antiquarian Bookseller« verdrängt zu werden beginnt. Unser deutscher Ausdruck »Antiquar« leidet im Gegensatz zu der alten englischen Bezeichnung an der Unklarheit, die darin besteht, daß ja bekanntlich auch ein Händler mit Porzellan und Gemälden, ja sogar ein Gelehrter, der sich wissenschaftlich mit alten Handschriften beschäftigt, den gleichen Namen führt. Und der von Sprachreinigern erfundene Ausdruck »Altbuchhändler«