

im Antiquariat tätig ist, wird die Wahrnehmung gemacht haben, daß nur ein sehr geringer Teil inländischer, früher kaufkräftiger Kunden jetzt noch in der Lage ist, Bücher zu erwerben; sie sind, durch die Ungunst der Verhältnisse, im Laufe der letzten Jahre gezwungen worden, mehr oder minder als Bücherkäufer auszuscheiden. Jetzt ist sogar auch aus diesen Kreisen das Angebot größer als die Nachfrage, ein Zeichen, daß die Leute nicht nur keine Bücher kaufen, sondern daß sie sogar ihre kleine Bibliothek oben aus Mangel an Geld abstoßen müssen.

Beim Angebot des Publikums haben sich nun besondere Verhältnisse herausgebildet. Das verkaufende Publikum gibt sich in der Regel über den Wert seiner abzugebenden Bücher starken Illusionen hin. Es zieht gerne Schlüsse aus den in den Tageszeitungen vermerkten, bei Auktionen erzielten hohen Preisen, wobei es ihm gar nicht darauf ankommt, den dort angegebenen Preis für eine Erstausgabe eines deutschen Klassikers mit dem in seinem Besitze befindlichen minderwertigen Nachdruck und dergleichen auf eine Stufe zu stellen. Dem Antiquar tut es oft bitter weh, Leuten, die mit vermeintlichen Schätzen kommen, die sie als letzte Rettung aufgehoben haben, einen Ankauf ablehnen und sie enttäuschen zu müssen. Was bleibt ihm aber anders übrig? Sehr unangenehm wird es aber vor allem, wenn die Enttäuschten den Antiquar zum Prügelknaben machen wollen. Vor allem haben die Zeitungsberichte über die letzten Verkäufe von Gutenbergbibeln viele Besitzer von alten Büchern zu dem Glauben veranlaßt, daß jedes ältere Buch, auch wenn es aus dem Anfange des 19. Jahrhunderts oder gar aus dem 18. Jahrhundert stammt und damit in ihren Augen ein sehr altes Stück ist, von ungeheurem finanziellen Werte sei. Besondere Bedeutung haben noch die Berichte über diejenigen Bücherauktionen, von denen man sagen kann, daß sie nur durch Zufälligkeiten wirklich gute Preise erzielt haben. Vollends verwirrend aber sind vor allem die fabelhaften Preise, welche in Amerika und England für gewisse ganz große Stücke in letzter Zeit gezahlt worden sind und worüber die Presse ausführlich berichtet hat. Bei dieser Art Literatur ist so in der Tat ein kraßes Mißverhältnis zwischen den Preisen entstanden, die von dem Antiquar beim Ankauf gefordert werden, und denjenigen, die andererseits das Publikum dem Antiquar zu zahlen gewillt und zumeist wohl auch nur instande ist. Zum Teil wirken auch wohl immer noch manche Inflationserinnerungen mit. Namentlich hat damals das lange Festhalten der Verleger an überholten Marktpreisen einige Verwirrung gestiftet; denn die Preise der neuen Bücher beeinflussen natürlich bis zu einem gewissen Grade immer auch die für antiquarische. Im allgemeinen liegen wohl die Verhältnisse beim wissenschaftlichen Antiquariat etwas günstiger. In den Kreisen der Wissenschaftler besteht im Durchschnitt wohl eine etwas nüchternere Betrachtung der Verhältnisse. Einerseits ist man sich bewußt, daß man beim Verkauf von wissenschaftlichen Büchern keine Phantasipreise erzielen kann, und andererseits hat man auch Verständnis für gewisse Preissteigerungen seitens der Antiquare, soweit sich diese in angemessenen und dem Wert der betreffenden Bücher wirklich entsprechenden Grenzen halten. Erschwerend für das wissenschaftliche Antiquariat ist aber der Umstand, daß von den Besitzern besonders nachgelassener Bibliotheken in vielen Fällen der Versuch gemacht wird, einen geschlossenen Verkauf an ein- oder ausländisches Institut unter Ausschließung des Antiquariatsbuchhandels herbeizuführen, wodurch dem Handel viel Material entzogen wird.

Der Umstand nun, daß das Antiquariat einerseits auf die ungefähr 50prozentige Weltteuerung bei seiner eigenen Preisstellung nur in geringem Maße Rücksicht nehmen kann und andererseits die Unkosten außerordentlich gestiegen, die Absatzmöglichkeiten infolge wirtschaftlicher und politischer Veränderungen sehr erschwert sind, hat zur Folge, daß die Gewinnquote beim Antiquariat wesentlich geringer geworden ist als vor dem Kriege. Infolgedessen muß der rationell arbeitende Antiquariatsleiter bedacht sein, die Unkosten möglichst zu beschränken. Besonders wird man davon absehen müssen, wie das in der Inflationszeit üblich war, luxuriös ausgestattete Kataloge mit verhältnismäßig geringwertigem Inhalt herauszubringen. Ganz ohne Propaganda kommt jedoch auch das Antiquariat nicht aus, am allerwenigsten in diesen Zeiten

mit ohnehin schwerem Geschäftsgang. Diese Propaganda kostet immer viel Geld. Der vernünftige, vorteilhafte Einkauf spielt unter diesen Umständen eine doppelt große Rolle, und die Antiquare sollten sich gegebenenfalls hier vor allem selbst ihre Rentabilitätsbedingungen nicht unnötig erschweren. Der vernünftige Antiquar wird und muß diesen Umständen Rechnung tragen. Wer jetzt noch namentlich für Durchschnittsbücher, für deren Absatz lediglich deutsche Kreise in Betracht kommen, hohe Preise zahlt, handelt unklug. Nach den Erfahrungen von Kennern ist eine erfolgreiche Tätigkeit im Antiquariat nur möglich, wenn durchschnittlich die Preise nicht höher angesetzt werden, als dies vor dem Kriege der Fall war. Ausnahmen sind nur in den seltenen Fällen zweckmäßig, bei denen die Nachfrage in den letzten Jahren in sehr starkem Maße gestiegen ist. Nun ist ja zuzugeden, daß die Meinungen über Preise oft sehr stark auseinandergehen. Man möchte sagen »glücklicherweise«, denn sonst könnte, wie es vielfach der Fall ist, der eine Antiquar nicht von dem anderen kaufen. Der Preis für ein altes Buch läßt sich nicht auf Grund mathematischer Regeln festsetzen; verschiedene Faktoren spielen dabei eine Rolle: Auktionsergebnisse, die Summe von Erfahrungen über das häufigere und seltenere Vorkommen und die dabei erzielten Verkaufspreise, der dem Käufer zur Verfügung stehende Kundenkreis und nicht zuletzt das dem Antiquar innewohnende Gefühl, das hauptsächlich dann in Erscheinung tritt, wenn es sich um ein nach seiner Erfahrung noch nicht, bzw. seit langem nicht in den Handel gekommenes Buch handelt. Die Preisbildung wird auch stark beeinflusst durch die voraussichtliche Möglichkeit des Verkaufs nur im Inland oder auch im Ausland. Immer aber wird eben eine entsprechende Vorbildung und eine lange Erfahrung in großen Geschäften und auf Auktionen dazu gehören, um Preise richtig beurteilen zu können. Ohne diese Voraussetzungen liegen Fehlgriffe nur zu nahe. Begünstigt wurde eine gewisse Preistreiberei bisher durch jüngere Wettbewerber, die meist erst in der Inflationszeit gelernt haben, nicht die genügende Erfahrung besitzen und deshalb zum Teil übermäßige Preise bezahlt haben. Man darf jedoch annehmen, daß sich mit der Zeit auch diese Verhältnisse wieder regulieren. Dabei werden sich auch manche Bräuche — nicht nur beim Einkauf — zu wandeln haben, die stören können. So wird von manchen Fachleuten die Beigabe von Schätzungspreisliften zu Auktionskatalogen als ein Übelstand betrachtet, zumal wenn außerordentlich hohe Preise eingesezt werden, die nachher zu Rückkäufen nötigen, das Publikum aber in seiner Meinung, daß hohe Preise am Platze wären, bestärken. Ferner wird auf die Gewohnheit hingewiesen, bei Geboten für Bibliotheken diese nicht in eine bestimmte Form zu kleiden, sondern zu schreiben, man würde, sagen wir, 10% über von Seiten anderer Kollegen gebotene Preise bezahlen. Auch das stört natürlich die klare Preisbildung. Überhaupt wird gerade beim Ankauf von wissenschaftlichen Bibliotheken peinlichst nicht nur alles vermieden werden müssen, was die Preisgestaltung ungünstig beeinflussen könnte, sondern auch alles, was das wissenschaftliche Antiquariat in den Augen des Publikums mehr oder weniger zu diskreditieren vermöchte.

Wenn nun aber auch manche Neugründungen während der Inflation und nachher den Einkaufsmarkt stark beeinflusst haben, so ist doch zu bedenken, daß eine nicht kleine Anzahl davon ihr Geschäft schon wieder hat aufgeben müssen, da eben zur lukrativen Führung eines verlässlichen Antiquariatsgeschäftes nicht allein gute allgemeine Kenntnisse und Kapital, sondern auch tiefere Fachkenntnisse gehören. Außerdem ist das Antiquariat ein Geschäft auf lange Sicht. Auch die besten und gefuchtesten Seltenheiten kann man nicht wie Tabak und Kaffee heute kaufen und mit Sicherheit in den nächsten 6 Monaten mit einem entsprechenden Nutzen an den Mann bringen. Diese feststehenden Tatsachen werden leider besonders von jüngeren Geschäften nicht genügend berücksichtigt. Die Rentabilität der Antiquariate ist stets überschätzt worden. An kostbaren Stücken war der Gewinn, von einigen Zufälligkeiten abgesehen, auch schon vor dem Kriege, in Prozenten ausgedrückt, klein. Wissensreiche, kapitalkräftige, ihr Geschäft mit systematischer Ausdauer betreibende Antiquare, die nicht realisieren müssen, werden aber immer noch einen notwendigen, wenn auch bescheidenen Nutzen erzielen. Im allgemeinen