

Die Preisbildung im deutschen wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel

von

Dr. Edgar Pedro Bruck.

Mit einem Vorwort von Dr. Wilhelm Junk.



Springer-Science+Business Media, B.V.
1930

Die Preisbildung im deutschen wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel

von

Dr. Edgar Pedro Bruck.

Mit einem Vorwort von Dr. Wilhelm Junk.



Springer-Science+Business Media, B.V.

1930.

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1930

ISBN 978-94-017-6420-9 ISBN 978-94-017-6529-9 (eBook)
DOI 10.1007/978-94-017-6529-9

Vorwort.

Wenn es zur Erkenntnis eines Systems wesentlich ist, es von verschiedenen Seiten zu beleuchten, so ist dieses Werk wertvoll. Über die Preisbildung im wissenschaftlichen Antiquariat, die so manches reizvolle Rätsel bietet, ist von fachmännischer Seite schon hin und wieder geschrieben worden. Nicht viel allerdings und nichts Zusammenhängendes; denn bedauerlicherweise ist die Neigung der Antiquare, sich über ihren Beruf auszusprechen, eine auffallend geringe. Und so gehen viele Kenntnisse, die der Überlieferung würdig wären, mit deren Besitzer ins Grab. Aber noch niemals zuvor ist es, soweit mir bekannt, unternommen worden, das Thema von einer andern — vielleicht höheren — Warte zu behandeln, also, wie es hier der junge Autor mit Erfolg getan hat, von der nationalökonomischen. Und so wird das Büchlein nicht nur dem Wissenschaftler, sondern auch dem Antiquar Wichtiges bieten, mag die Ansicht des letzteren auch (wie die des Schreibers dieses) in manchen Punkten von der des Herrn Dr. Bruck abweichen. — Ich würde nur wünschen, dass ein anderer Nationalökonom sich in gleich liebevoller Weise des bibliophilen Antiquariats annähme, in dem, auch was die Preisbildung anbetrifft, die Verhältnisse häufig anders liegen. Sicher würde sich viel Interessantes ergeben, wenn eben auch auf dem Gebiete dieser „Sparte“ den Faktoren nachgegangen würde, aus welchen die Schätzung des Buches erwächst. Und wir würden dann vieles lernen können, gerade aus mancher sicher vorhandenen Gegensätzlichkeit zu dem hier über das wissenschaftliche Antiquariat Gesagten.

W. Junk.

Inhaltsangabe.

	Seite
Vorwort	5
A. Die Terminologie	7
1) Abriß der Geschichte des Antiquariatsbuchhandels	7
2) Namengebung in der Jetztzeit	9
3) Das wissenschaftliche Antiquariat u. die Wissenschaft	10
B. Die Preisbildung im deutschen wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel	13
I. Die wirklichen Verhältnisse	13
a) Überblick über den Gegensatz von Neupreis und Antiquarpreis	13
1) die Kalkulation des Verlegers	13
2) die Ladenpreisidee	17
3) Gegenspiel von Antiquar und Sortimenter	19
b) Die Marktfaktoren	21
1) Das Angebot:	21
α) Händler	21
β) Publikum	22
2) Die Nachfrage:	24
α) Händler	24
β) Publikum	25
c) Die effektiven Preise bei den einzelnen Warengattungen und ihre Neupreise	26
1) Antike Bücher	26
2) Vergriffene moderne Bücher	29
3) Restauflagen und herabgesetzte Bücher	30
4) Rezensionsexemplare und neue Bücher	32
5) Ausschnitte und Dissertationen	33
6) Zeitschriften und Lieferungswerke	35
d) Die Frage nach dem typischen Preis	36
1) Die Formel für den typischen Preis	36
2) Untersuchungsmöglichkeiten	37
II. Deutungsversuch nach nationalökonomischen Gesichtspunkten	39
1) Versuch einer generellen Erklärung der Preisbildungerscheinungen vom Antiquariatsmarkt her	39

	Seite
a) Die tatsächliche Bedeutung der Preise . . .	39
b) Die Entwicklung des Einzelpreises . . .	41
c) Die Rolle der „Produktions“-Kosten . . .	42
2) Versuch einer generellen Erklärung der Preis- bildungserscheinungen von der Ware her: . . .	45
a) Der Charakter des Buches (Autor) . . .	45
b) Die drei Werte des Buches (Materialwert; Leihwert; Besitzwert)	47
c) Die Begriffe „Tauschwert“ und „Gebrauchs- wert“ beim Buch	48
3) Versuch einer generellen Darstellung der Theorie des Antiquarpreises	49
a) Nutzen und Seltenheit	49
b) Zins und Darlehen	50
c) Antiquarpreis und Zins	52
C. Schlußwort	55
Anhang I: Zahl und Verteilung der Antiquariate . . .	56
Anhang II: Die Bibliotheksnachfrage im Antiquariat . .	58
Anhang III: Zur Entwicklung der Bücherpreise . . .	59
Anhang IV: Die Kosten des Antiquarkatalogs . . .	61
Literaturangaben	63
Anmerkungen	68

Vorwort.

Ueber den Antiquariatsbuchhandel ist verhältnismäßig wenig geschrieben worden; auf wissenschaftlicher Seite ist er zumeist als Ausnahmerecheinung oder als Feind des regulären Buchhandels betrachtet worden (so von B ü c h e r , v. S a l v i s b e r g , u. a.). In Wirklichkeit handelt es sich hier um einen Gewerbezweig, der sich in jahrhundertelanger Entwicklung folgerichtig herausgebildet hat und der heutzutage in jedem Betracht eine solche Reihe von Eigentümlichkeiten aufweist, daß er eine monographische Behandlung wohl verdient. In der vorliegenden Arbeit kann nur eine beschränkte Anzahl von Problemen herausgegriffen werden. In erster Linie werden die mit der Preisbildung zusammenhängenden Fragen behandelt; es ist jedoch bei dem Mangel an Vorarbeiten nötig, an gewissen Stellen das rein Empirische etwas ausführlicher darzustellen, als es bei allgemeinerer Kenntnis des Gewerbes erforderlich wäre.

Die Besonderheit des Antiquariatsbuchhandels wird darin erblickt, daß er es mit allen Arten und Abarten der vom Buchhandel hervorgebrachten und vertriebenen Waren zu tun hat (und ausserdem noch mit Manuskripten, Autographen, Dissertationen, Ausschnitten etc.), ohne durch Verkaufsvorschriften, wie sie im Bereich des deutschen „Börsenvereins“ für die Organe des Neubuchhandels vereinbart worden sind, in der Preiskalkulation wesentlich unterstützt zu werden. Diese Verkaufsvorschriften selbst geben ihm noch gewisse Anhaltspunkte bei dem Handel mit einigen Bücherarten, aber bei anderen, z. B. bei den antiken Büchern, bei den Ausschnitten aus Büchern und Fachblättern usw., kann die Kalkulation der Produzenten nicht mehr zur Berechnung des Antiquarpreises herangezogen werden.

Das Wesen des Antiquariats ist der Wiederverkauf von schon einmal verkauft gewesenen Waren. Somit ist die „produktive“ Wirksamkeit des Antiquars vorwiegend händlerischer Art. Es fragt sich nun, wie „Marktpreise“ — das sind bei allen zu verschiedener Zeit und an verschiedenen Orten in gleichen Waren getätigten Antiquariatsbücherkäufen und -verkäufen relativ gleiche Preise — überhaupt zustandekommen können und nach welchen Gesichtspunkten die Abschätzung bei Käufer und Verkäufer erfolgen mag.

Bei der Verschiedenartigkeit der Waren muß ein gemeinsames Berechnungselement gesucht werden. Zu diesem Zweck ist eine Analyse des Buch-Wertes nötig. Dabei werden gewisse Aehnlichkeiten zwischen dem Preis für ein antiquarisches Buch und dem für ein Darlehen gezahlten Zins aufgedeckt. Denn da das wissenschaftliche Buch theoretisch eine unendliche Kette von Verkäufen und Rückkäufen zwischen Händler und Lesepublikum durchmachen kann, ohne durch den Gebrauch (Lektüre) aufgebraucht zu werden, entspricht der vom jeweiligen Besitzer dafür bezahlte Preis den für den Vorteil des Gebrauchs produzierter Produktionsmittel (=Kapital) aufgewandten Kosten (d. h. dem Zins). Praktisch ist die Kette nicht unendlich, weil einestells der innere Gehalt des Buches durch Veralten an Wert verlieren, andernteils sich das Material seiner äußeren Aufmachung (Papier usw.) vorzeitig abnutzen kann. Der Antiquarpreis ist also nur im Kern mit einem Zins zu vergleichen, enthält jedoch darüber hinaus noch Prämien für verschiedene Risiken, ferner anteilige Vertriebskosten usw. Nur an Hand solcher Ueberlegungen kann die Preisbildung des wissenschaftlichen Schrifttums im deutschen Antiquariatsbuchhandel erklärt werden.

Eine Nachprüfung der Ergebnisse an anderen Zweigen der Wirtschaft muß einer umfassenderen Arbeit vorbehalten bleiben.

Diese Untersuchung verdankt ihre Entstehung einer mündlichen Anregung von Herrn Prof. Paillard in Lausanne; ihr Zustandekommen wurde bei der ungewöhnlichen Schwierigkeit der Materialbeschaffung in erster Linie durch die entgegenkommende Anteilnahme von Herrn Dr. Dr. h. c. Wilhelm Junk, Verleger und Antiquar in Berlin, gefördert. Ihre jetzige Gestalt ist wesentlich durch die gütigen Anregungen meines verehrten Lehrers an der Universität Leipzig, des Herrn Geheimrats Prof. Dr. Kurt Wiedefeld, bestimmt worden.

A. Die Terminologie.

1. Abriss der Geschichte des Antiquariatsbuchhandels.

Eine ausführliche Geschichte des deutschen Antiquariatsbuchhandels gibt es bis heute noch nicht; die von Max Weg für 1885 angekündigte (1) ist niemals erschienen. An dieser Stelle können nur die Hauptpunkte der Entwicklung aufgezeigt werden, wie sie in der Literatur über die Geschichte des Buchhandels, über die Ladenpreisidee und über die Zukunft des Börsenvereins erkennbar wird. Danach wären zwei ganz verschiedene Quellen nachweisbar: Der Handschriftenhandel der Universitäts-„Stationarii“ und das Gelehrte Antiquariat der Nachrenaissance in den Händen der Buchbinder, später der Buchkrämer. Ganz davon zu sondern ist das „moderne Antiquariat“, das erst einige Jahrhunderte später entstanden ist. Aus dem Sortimentsbuchhandel scheint sich das Antiquariat nicht „abgezweigt“ zu haben (2), sondern aus dem Verlegerhandel direkt hervorgegangen zu sein, da es älter als das verhältnismäßig junge Sortiment ist. In den Anfängen des Handels mit gedruckten Büchern war der Verleger auch Händler (Buchführer), und zwar führte er Ware eigenen und fremden Verlages mit sich. Damals konnte von einem Sortimentsbuchhandel noch gar nicht die Rede sein, wohl aber gab es schon Antiquare.

Nach Birt (3) bestimmte sich der Preis neuer Werke im Rom der ersten Kaiserzeit nach dem Papierpreis (Menge des verbrauchten, sehr teuren Papiers) und nach dem Schreiberlohn. Die Neupreise waren hoch, gebrauchte Bücher darum erhaltenswert. Vergriffene Schriften stiegen im Preis mit dem Grad ihrer Seltenheit. Auch die um das Jahr 100 n. Chr. nachlassende Qualität von Papier und Schrift ließ die früher hergestellten Exemplare im Preise steigen, so daß der Antiquariatshandel ein einträglicher Geschäftszweig war (4). Die verhältnismäßig beschränkte Vervielfältigungsmöglichkeit der Handschriften ließ dann im Mittelalter den Handschriftenhandel an den Universitäten aufblühen. Im Jahre 1259 erließ die Universität zu Bologna ein Reglement für ihre Stationarii (5), das über Paris auch nach England und Deutschland Eingang fand. Danach sollten sich die Stationarii (zumeist die Universitätspedellen) vornehmlich mit dem Vermieten und Ausleihen der geschriebenen Lehr-

bücher und Kollegien etc. befassen, dazu trat dann der Ankauf von Nachlässen Verstorbener und die Vermittlung von Handschriftenverkäufen.

Die ersten gedruckten Bücher wurden von den Buchführern geheftet oder in rohen Bogen verkauft. Das Binden mußte der Käufer selber vornehmen lassen. Dadurch wurden die Buchbinder zu Sachverständigen auf dem Gebiete des Handels mit gebundenen Büchern (6). Sie wurden als Taxatoren bei Nachlässen zugezogen und erwarben auch selber Bibliotheken zum Weitertrieb (7). Dies ist im ersten Viertel des XVI. Jdts. für Leipzig nachweisbar (8) und dauert bis 1765, (9) dem Jahr der letzten Büchermesse in Frankfurt. Dann entwickelt sich der Gegensatz zwischen Alt- und Neubuchhandel immer stärker (10), obwohl es auch bis dahin nicht an Reibungen und Streitigkeiten gefehlt hatte, weil die Buchführer den Buchbindern vorwarfen, auch gelegentlich mit rohen Büchern gehandelt zu haben, und die Buchbinder den Buchführern den Handel mit gebundenen Büchern verbieten wollten (11). Da aber die Buchbinder weniger von der Literatur als von ihrem Handwerk verstanden, überdies das Einbinden neuer Bücher von Seiten der Verleger allgemeiner wurde, entglitt ihnen seit dem Ende des XVII. Jdts. mehr und mehr das Heft (12). Zwar wurde noch im letzten Drittel dieses Jahrhunderts die Notwendigkeit ihrer Teilnahme am Buchhandel zur Verwertung der alten Bücher und nachgelassenen Bibliotheken betont (13), aber es gab doch schon seit Beginn des Jahrhunderts Antiquare nach heutigem Begriff (z. B. die Straßburger „Buchkrämer“) (14), denen jene schon deshalb nicht gewachsen waren, weil diese auch zum Teil mit den die Messen bereisenden Buchhändlern und damit mit dem großen Publikum in engerer Fühlung standen. Für wie lebensfähig man die Antiquare im Gegensatz zu den Sortimentern bereits in den Frühzeiten hielt, geht daraus hervor, daß man ihre Zahl immer wieder einzuschränken versuchte, um sie nicht zu mächtig werden zu lassen; noch am Ende des XVIII. Jdts. wurde für Wien bestimmt, daß zum Betrieb eines Sortiments nur ein Befähigungsnachweis und ein gewisses Betriebskapital erforderlich sein solle, während die Zahl der Bücherkrämer drei nicht übersteigen dürfe (15).

Das Publikum war bis weit in die Neuzeit hinein vornehmlich aus Gelehrten zusammengesetzt (16) (daher und wegen des Handels mit Nachlaßbibliotheken von Gelehrten der Name „Gelehrtes Antiquariat“). Wegen des Standesvorrechts, zu den gebildeten Kreisen zu gehören, erwuchs und erhielt sich bei den Buchhändlern der Gedanke, mehr als „Kaufmann“ zu sein: „Künstler, Schöpfer etc.“ (17).

An der Wende zum XIX. Jdt. drangen dann rein händlerische Usancen auch in den Buchhandel und somit ins Antiquariatswesen ein. Das spekulative Verramschen und Versteigern ganzer Auflagen und Partien wurde immer mehr üblich. Das Bücherauktionswesen ist ursprünglich aus Holland nach Deutschland eingedrungen (18), durch das Messwesen begünstigt (19) und schließlich vom „modernen“ Antiquariat ausgebaut worden (20). Um 1845 hatte der Verlagsbuchhandel angefangen, „in ein Fabrikgeschäft auszuarten“ (21). Für die Ueberproduktion reichten die Absatzmöglichkeiten nicht mehr aus. Ganze Auflagen neuer, aber für den Verleger auf regulärem Wege unverkäuflicher Bücher wanderten zum Antiquar, und das „moderne“ Antiquariat bürgerte sich rasch ein, ja, wurde sogar zur Notwendigkeit (22). Um 1850 entbrannte ein förmlicher Krieg zwischen Alt- und Neubuchhandel, der erst 1887 mit der Durchsetzung des Ladenpreissystems im Börsenverein durch Adolf Kröner (23) zum Stillstand kam; aber während damals und noch bis in die Gegenwart auf manchen Gebieten das reine Antiquariat das weitaus stärkere war, hat in neuester Zeit umgekehrt das Sortiment den Bestand mancher Antiquariate gefährdet. Das kam dadurch, daß noch große Vorräte von minderwertiger „Inflationsware“ bei vielen Sortimentern lagern, die um jeden Preis abgestoßen werden (24). Aber das ist natürlich nur eine momentane Erscheinung.

2. Namengebung in der Jetztzeit.

Heutzutage verschwimmen die Grenzen zwischen dem „modernen“ und dem „gelehrten“ Antiquariat in der Betriebsweise. Beide bedienen sich des Katalogs als Vertriebsmittel, und auch in den wissenschaftlichen Antiquariats-Buchhandel sind die Auktionen eingeführt worden (s. unten). Nur in der Wahl der Fachgebiete lassen sie sich scheiden. Das „moderne“ pflegt mehr den Vertrieb belletristischer und populärwissenschaftlicher, das „gelehrte“ den strengwissenschaftlicher Erzeugnisse.

Wenn nun in den folgenden Ausführungen vom „wissenschaftlichen“ Antiquariat die Rede sein soll und damit die Nachkommen des „Gelehrten Antiquariates“ gemeint sind, so ist das keine willkürliche Eingrenzung des Forschungsgebietes, sondern eine natürliche Folgerung aus den geschichtlichen Verhältnissen. Es ist hingegen nicht anständig, wie Junk es tut, (25), einem wissenschaftlichen ein bibliophiles Antiquariat gegenüberzustellen, wobei mit dem „wissenschaftlichen“ hauptsächlich an das naturwissenschaftliche Gebiet gedacht ist. Hier findet eine zwiespältige

Auffassung des Begriffes „wissenschaftlich“ statt, wobei einmal das Arbeitsgebiet und einmal die Arbeitsweise gemeint wird; überdies ist Bibliophilie innerhalb der Wissenschaften und sodann auch selbst als Wissenschaft denkbar (26). Diese und ähnliche Bedenken sind wiederholt gegen J u n k geltend gemacht worden (27). Dennoch läßt sich die Berechtigung der Abgrenzung eines wissenschaftlichen Antiquariatswesens gegen die Gesamtheit der übrigen Zweige, mag man sie bibliophile oder Konkurrenzantiquariate nennen, aus der Praxis des Antiquariats herleiten. Offenbar haben die drei Antiquare, die ihre Bücher nach dem wissenschaftlichen Antiquariat benannt haben (28), einen weiteren Begriff damit verbunden als J u n k, da in ihren Schriften Beispiele aus allen Wissenschaften angeführt sind. Nur bietet die Naturwissenschaft mit den strengen Systemen ihrer vielen Zweige tatsächlich so viele Stützpunkte für die wissenschaftliche Arbeit des Antiquars, daß sie allein deshalb schon etwas aus dem Rahmen des Ganzen herausgehoben zu sein scheint. Hinzu kommt, daß auf keinem anderen Gebiet die Scheidung in „populär“ und „schwerwissenschaftlich“ so einfach ist.

3. Das wissenschaftliche Antiquariat und die Wissenschaft.

Um die Frage der Terminologie ganz zu klären, empfiehlt es sich, die Beziehungen zwischen Wissenschaft und Antiquariat aufzudecken.

Das Antiquariat hat gegenüber der Wissenschaft die Aufgabe: 1. Bücher zu beschaffen, 2. Bücher zu erhalten, 3. demzufolge Lagerhalter und Bibliograph zu sein. Zwangsläufig ergibt sich daraus die Funktion, daß es 1. „geistige Schätze“ immer wieder zugänglich macht und im Verkehr erhält, und daß es 2. in Büchern investierte Kapitalien zu Geld macht und damit die Kaufkraft der Wissenschaftler bis zu einem gewissen Grade regeneriert. Das Sortiment als der eigentliche Neu-Buchhandel kann hiervon seiner Natur nach fast nur die Bücherbeschaffung übernehmen. Da immer wieder Neuigkeiten auch in der Wissenschaft herauskommen, können nur Spezialsortimente mit Erfolg schwerwissenschaftliche Literatur vertreiben; sie sind den Verlagen angeschlossen oder haben die Generalauslieferung einer Reihe von Verlagen. Es wird neuerdings immer eindringlicher darauf aufmerksam gemacht, dass infolge der Ueberfüllung des Sortimenterstands, der Ueberproduktion an wissenschaftlichen Veröffentlichungen (29) und dem daraus entspringenden Zwang zu immer stärkerer Beschränkung auf das Allerneueste, das Geschäft auch in neuerer wissenschaftlicher Literatur mehr und mehr an die Antiquare abwandert.

Der Grundgedanke der Klagen ist wie folgt:

Infolge des Konditionswesens fällt der Hauptteil der Vertriebsunkosten für ein Werk dem Verleger zur Last, der dem Sortimentler nicht nur reichliche Rabatte auf den Ladenpreis des neuen Werkes einräumen, sondern unverkäuflich gebliebene Exemplare (Remittenden) auch wieder zurücknehmen und dem Sortimentler gutschreiben muß. Eine Werbung für den Verleger kann der Sortimentler andererseits mittels der erworbenen Exemplare nur solange ausüben, als er kein eigenes Kapital dabei riskiert, d. h. solange nicht der Verleger Rückgabe oder Bezahlung fordert. Denn der Sortimentler ist aus Konkurrenzgründen gezwungen, sein Interesse immer den letzten Erscheinungen zuzuwenden, damit er an der durch die von den Verlegern dafür betriebene Propaganda einsetzenden Nachfrage des Publikums zu partizipieren vermag. Es kommt also sowohl zu einer Konkurrenz der Verleger untereinander mit den „neuesten“ Produkten um das Interesse des Sortiments, als auch zu einer überhöhten Produktion von Exemplaren des einzelnen Werkes. Wenn nun gerade bei wissenschaftlichen Veröffentlichungen, die sich nur an bestimmte Fachkreise wenden können, der Verleger von vornherein weiß, daß er durch die Werbung des Sortimentlers keine neuen und keine anderen Leser und Käufer gewinnen könnte als eben diese Fachkreise, so sucht er andere Mittel und Wege, um den Absatz zu erreichen: entweder durch direkte Fühlungnahme mit den vermutlichen Abnehmern oder durch die Beteiligung eines Spezialsortiments oder — was in der Neuzeit am häufigsten geschieht — durch direkte Werbung und Ueberlassung der Restauflage an einen Spezialantiquar (30). Hiervon wird im Abschnitt „Restauflagen“ noch die Rede sein (p. 30 ff.). Eine Quelle der Verteuerung wissenschaftlicher Druckwerke liegt dabei sowohl in dem Zwang für den Verleger, sich einen eigenen Vertriebsapparat zu schaffen, als in dem erhöhten Risiko der um wenige Spezialantiquare konkurrierenden Verlagshäuser, sodaß geradezu von einem immer wachsenden Einfluß des wissenschaftlichen Antiquars auf die Produktion von wissenschaftlicher Literatur gesprochen wird.

Bei der Beurteilung dieser Sachverhalte ist es nötig, nicht aus den Augen zu verlieren, daß sich auf dem Gebiet des wissenschaftlichen Schrifttums zwischen Sortimentler und Antiquar eine natürliche Arbeitsteilung vollzogen hat. Denn die Absatzmöglichkeit streng wissenschaftlicher Werke ist im allgemeinen wesentlich geringer als die belletrischer oder populärwissenschaftlicher, bei denen durch intensive Bearbeitung der Kundschaft und durch geschicktes Ausnutzen von Zeitströmungen der Sortimentler den Kreis der Interessenten erweitern kann. Dadurch müssen die höheren

Herstellungskosten (Satz, Tabellen usw.) jeder Veröffentlichung im wissenschaftlichen Verlag von einer geringeren Anzahl von Exemplaren getragen werden, was zu höheren Bogenpreisen führt. Auf diese teureren Werke kann jedoch der Sortimenter höchstens die gleichen Rabatte wie auf leicht verkäufliche „gängige“ Bücher erhalten, ohne daß er erwarten darf, das durch ihren Erwerb (wenn auch nur konditionsweise) eingegangene Risiko auf dem für ihn charakteristischen Wege, d. h. durch Werbung eines Käufers mittels Auslage im Schaufenster, durch Versendung zur Ansicht oder Vorzeigung im Laden, rasch wieder abzuwälzen. Der rein zahlenmäßig vielleicht große Gewinn bei einem nach langen Bemühungen wirklich erfolgenden Verkauf bietet dafür keinen genügenden Ausgleich. Der Sortimenter beschränkt sich deshalb heutzutage mit Recht auf die Besorgung bestellter wissenschaftlicher Werke.

Für den Antiquar liegen die Verhältnisse anders. Er arbeitet in innigster Fühlung mit seiner Wissenschaft, gleichsam als ihr Organ (vgl. p. 19 „Gegenspiel von Antiquar und Sortimenter“). Er kann das für den Sortimenter untragbare Risiko übernehmen, weil er als „Lagerhalter“ überhaupt mit allen Büchern seines Faches in Berührung kommt und sich bei ihm infolgedessen das Risiko vom Einzelbuch fort auf eine Vielheit von Objekten verlagert.

Ein äußeres Merkmal des wissenschaftlichen Antiquariats bietet der von ihm herausgegebene Katalog, in dem das Angebot nach den Sparten der betreffenden Wissenschaft aufgeteilt ist (31), sodaß erkennbar wird, daß der Antiquar selber ein halber oder ganzer Fachgelehrter ist.

Da nur diesen Anforderungen entsprechende Händler auf die Dauer Einfluß auf die Marktpreise haben können, wird in der vorliegenden Schrift immer auf sie Bezug genommen werden, wenn vom „wissenschaftlichen“ Antiquariat gesprochen wird. Für die anderen wird die handelsübliche Bezeichnung Bouquinistes, Konkurrenzantiquare oder Buchkrämer empfohlen.

B. Die Preisbildung im deutschen wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel.

I. Die wirklichen Verhältnisse.

a) Ueberblick über den Gegensatz von Neupreis und Antiquarpreis.

1. Die Kalkulation des Verlegers.

Zweckmäßigerweise beginnt die Betrachtung der Preisbildungsvorgänge im Antiquariatsbuchhandel mit einer kurzen Betrachtung der Preisbildung im Neubuchhandel, weil durch eine solche Gegenüberstellung die Besonderheiten des Antiquariatsbuchhandels und die Notwendigkeit seiner Erscheinungen besser erkennbar werden.

Wie bei jedem Verlagssystem ist der Autor als Produzent nur mittelbar an der Marktpreisbildung seines Buches beteiligt. Zwar handelt es sich bei dem neuen Buch um ein für den Markt produziertes Gut, aber den Konsumenten (Lesern) gegenüber ist nicht der Autor eines Buches als dessen Hersteller zu betrachten, sondern der Verleger. Anders als der Heimarbeiter, z. B. der Textilindustrie, ist der Autor eines Buches nicht Mittel der Produktion, sondern Grund, Veranlassung der Produktion (von Waren). Hierbei sind zwei Akte der Produktion scharf zu sondern: einmal das Schreiben des Buches (Herstellung des Manuskriptes), andererseits das Vervielfältigen des Manuskriptes (Herstellung des verkaufsfertigen Buches, des Buches als Ware).

Für den Leser und damit Käufer eines Buches ist der Zweck des Erwerbs der geistige Gehalt des Buches, also das, was der Autor daran geschaffen hat. Für das Auftreten des Autors auf dem Büchermarkt ist jedoch entscheidend das äußere Gewand, das der Verleger dem Werk des Autors mit Hilfe des Papierlieferanten, Druckers, Binders usw. gegeben hat.

M e n z sagt hierzu (Buchhandel, p. 19): „Oft hat an der Form, in der ein geistiges Elaborat als Buch in Erscheinung tritt, der Verleger einen größeren schöpferischen Anteil als der Verfasser. Das Schicksal eines Buches hängt unstreitig vielfach mehr von dem ab, was der Verleger dazu und dafür tut, als von der reinen Abfassung des Inhalts.“

Das will nun nicht besagen, daß der Wert des Buches allein von der äußeren Aufmachung abhinge, sodaß der Autor — entsprechend dem Heimarbeiter — nur am technischen Akt der Herstellung anteilig mitgewirkt hätte, sondern in der Konkurrenz sämtlicher Bücher über einen gleichen Gegenstand, auch wenn sie von dem gleichen Verleger herausgebracht werden, ist immer wieder die Formung des Stoffes in der Konzeption des Autors das Entscheidende. Dem Bücherkäufer gegenüber hat jedoch der Autor keine Möglichkeit einer direkten Preisforderung. Andernteils können auch die Interessenten nicht einfach die Wichtigkeit, die sie der Behandlung des Stoffes durch den bestimmten Autor beimessen, fallweise durch ein Preisangebot an ihn zum Ausdruck bringen. Zwischen Autor und Leser drängt sich immer der Akt der Vervielfältigung des Manuskriptes und damit der Repräsentant dieser Vervielfältigung: der Verleger. Da nun zugleich dem Verleger außer der Aufgabe der Vervielfältigung auch die Aufgabe des Vertriebes der durch die Vervielfältigung gewonnenen Exemplare zufällt, so hat der Verleger einen entscheidenden Einfluß auf die Preisfestsetzung des neuen Buches — trotz der unbestreitbar hervorragenden Rolle, die der Autor und seine Bewertung durch den Kreis der Konsumenten und Konkurrenten (Markt) spielt.

Der Markt sieht zunächst nicht das geistige „Monopol“ des Urhebers, sondern den Charakter seines Buches als Ware. Als Ware trägt das zeitgenössische Buch (nach der Vervielfältigung) alle Kennzeichen des Massenproduktes (32). Eine Untersuchung seiner Preisbildung muß daher genau so vorgehen, wie bei anderen Massenprodukten, d. h. unter dem Gesichtspunkt, daß die Anzahl der Exemplare eines zeitgenössischen Buchs (in der Hand des Verlegers) an sich beliebig vermehrbar ist (33). Die Kosten der Herstellung werden dementsprechend mit der Höhe des jeweiligen Quantum (Auflagenhöhe), dieses wieder mit den Absatzmöglichkeiten in eine rationelle Uebereinstimmung zu bringen sein (34).

Der Verleger kann von den Herstellungskosten eines Buches sprechen, wenn er die Kosten der Erwerbung des Manuskriptes als Fixum in seine Rechnung einsetzt und sie zusammen mit den Kosten der Vervielfältigung und des Vertriebes „Herstellungskosten“ nennt. Wie jeder Hausindustrie kann hingegen der Autor nicht von den Herstellungskosten seines Werkes sprechen, weil er neben den Spesen für Schreibmaterial und — bei wissenschaftlichen Schriften — etwaigen Experimenten, Reisen o. ä. seine geistige Leistung nicht in Ziffern anzugeben vermag. Eine Vergütung seiner Arbeit ist daher von der Abschätzung des Wertes seiner Leistung durch den Repräsentanten des Marktes gegenüber

dem Autor, dem Verleger, abhängig. Praktisch steht der Autor in einem Vertragsverhältnis zum Verleger, wobei seine Leistung im Kaufvertrag, Werkvertrag oder Dienstvertrag (35) mit allen denkbaren Wandlungen in der juristischen Form des Verhältnisses entlohnt wird. Diese erste Entlohnung seiner Leistung durch den Verleger ist nicht unbedingt richtig und nicht entscheidend für den Erfolg des Autors auf dem Markt, d. h. in der Konkurrenz sämtlicher ähnliche Stoffe behandelnden Autoren um die Gunst der Leser und Käufer. Der Verleger kann sich in der Bemessung des Honorars insofern irren, als er den Autor zu hoch oder zu niedrig bezahlt. Der Markt fragt nicht hiernach, sondern danach, ob der gesamte Preis des verkaufsreifen Buches mit der Wertschätzung des Gehalts dieses Buches übereinstimmen scheint oder nicht. Wie hoch die vom Verleger aufgewandten Spesen (Herstellungskosten) und wie hoch die Bezüge des Autors effektiv gewesen sind, ist für den Markt gleichgültig. Das ist von grundlegender Bedeutung für die Preisbildung im Antiquariatsbuchhandel, von der im Folgenden die Rede sein wird.

Der Verleger muß natürlich mit diesen Verhältnissen rechnen. Er sieht auf der einen Seite die Notwendigkeit, die von ihm verlegten Werke im Preis denen seiner Konkurrenten (fremde Verleger und Autoren) anzupassen und andererseits die Kosten, die aus der technischen Herstellung und dem Vertrieb entstehen, auf so viele Exemplare zu verteilen, daß der voraussichtliche Absatz seinen Kapitalaufwand deckt und ihm darüber hinaus das Weiterproduzieren (Verlag neuer Werke) ermöglicht.

Der Autor wirkt hierbei an vielen Stellen noch mit, da er natürlich den Wunsch nach vervielfachtem Interesse an seinen Schriften hat. Die Kalkulation eines Verlegers geht darauf hinaus, den richtigen oder annähernd richtigen Preis zu finden, bei dem das Streben des Autors nach großer Anteilnahme an seinem Werk (d. h. großem Absatz) mit der Notwendigkeit des Verlegers, die Herstellung wirtschaftlich zu gestalten, zu einem Optimum vereinigt werden kann (36). Die Tendenz des Autors wird eher auf Verbilligung des Einzelbuches bei Vergrößerung der Auflage, die des Verlegers mehr auf Verteuerung des Einzelbuches bei mäßiger Auflage für einen sicheren Leserkreis gerichtet sein. Ausgleichend wirken dabei: die Konkurrenz auf dem Büchermarkt — d. h. der Ansturm „gleicher“ oder „ähnlicher“ Werke auf den mutmaßlichen Käufer — und die bei industrieller Produktionsweise stets nötige Rücksichtnahme auf die Produktionsmittel (Größe der Auflagen, Materialeinkauf usw.). Die Grundformel für die Kalkulation des Verlegers wird im allgemeinen so angegeben, daß Herstellungskosten, Verleger-

gewinn und Vertriebsunkosten (Sortimentsspesen) im gleichen Verhältnis zu einander stehen sollen. Es existiert hierüber eine reichhaltige Literatur (37), so daß es sich erübrigt, an dieser Stelle mehr als die Hinweise auf die privatwirtschaftlichen Untersuchungen darüber zu geben, ebenso über die Technik und die Kosten des Vertriebes (38).

Bekanntlich kommt es weniger auf den absoluten Preis einer Ware an als vielmehr auf seine relative Höhe, d. h. sein Verhältnis zum Einkommen oder zur Kaufkraft des Käufers, und den Vergleich mit den Preisen anderer gleichwertiger Waren (39). Es wird noch bei der Besprechung der Begriffe „Tauschwert“ und „Gebrauchswert“ beim Buch abzuhandeln sein, welche Bedeutung der Begriff „Gegenstände des täglichen Bedarfs“ im Hinblick auf das Buch hat. Es muß jedoch gleich jetzt gesagt werden, daß auch bei größter Verbilligung des Buchpreises und bei ungemessener Vergrößerung der Auflage nicht jedes Buch mit einem unbeschränkten Leserkreis rechnen darf (40). Bibeln, Adreßbücher, Kursbücher mögen allenfalls bei Verbilligung des Einzelverkaufspreises auf eine Erhöhung des Absatzes rechnen; aber der Absatz wissenschaftlicher Monographien ist immer von vornherein auf den geringen Interessentenkreis der Fachwissenschaftler angewiesen. Dennoch spielen Preisherabsetzungen auf dem wissenschaftlichen Büchermarkt, und gerade hier, eine wichtige Rolle und zwar vornehmlich wegen ihrer absatzbelebenden Wirkung.

Dabei ist noch ein Faktor zu beachten: die Zeit (41). Der Verleger muß gleichsam den Bücherwert so eskomptieren, als sei er der Käufer; d. h. er muß zwei Umstände berücksichtigen: 1. Es dauert eine geraume Weile, ehe die Kenntnis vom Autor in das öffentliche Bewußtsein dringt; Bücherverlegen ist vielfach zugleich Bedarfsweckung; 2. wenn dann die Nachfrage einsetzt, muß der zuerst geforderte Preis trotz der möglicherweise inzwischen erstandenen Konkurrenten oder Nachahmer noch so angemessen sein, daß keine Korrektur nötig wird, damit eine ungerechte Benachteiligung der früheren Käufer zu Gunsten der späteren vermieden wird. Dabei muß der Verleger das von ihm für das einzelne Werk investierte Kapital zuzüglich sämtlicher Spesen, Zinsen usw. in solchen Grenzen gehalten haben, daß auch bei nur teilweisem Absatz der Auflage die Produktion seines Unternehmens ungehindert fortgehen kann; das liegt im Wesen der industriellen Massenproduktion (42). Schließlich spielt speziell im deutschen Buchwesen die eigentümliche Organisation des Buchhandels im kartellmäßigen (43) „Börsenverein der deutschen Buchhändler“ zu Leipzig eine Rolle; denn jedes Kartell hat die Tendenz, einmal festgesetzte Preise über längere Perioden in gleicher Höhe zu hal-

ten und Krisenschwankungen dach Möglichkeit auszuschalten (44). Der einmal veröffentlichte Verlegerpreis wird unter keinen Umständen gerne nachträglich korrigiert.

2. Die Ladenpreisidee.

Als Vertreter des Autors und alleiniger berechtigter Vertreiber der in dessen Manuskript geformten Gedanken steht der Verleger auf dem Markt als Inhaber eines Monopols da. Dieses Monopol ist jedoch nicht unbestritten. Der Besitz von Gedanken ist überhaupt nicht monopolmäßig möglich, und die Konkurrenz ähnlicher Formulierungen, die aber gleiche Inhalte meinen — konkreter ausgedrückt: die Konkurrenz fremder Werke über den gleichen Gegenstand — um den Absatz, zwingt den Verleger, in seiner Preisbemessung auf das bereits Vorhandene und auf die allgemeine Tendenz des Marktes weitestgehend Rücksicht zu nehmen. Trotzdem muß daran festgehalten werden, daß die Grundlage für die Wertung des Marktes der geistige Gehalt des Buches ist und daß nur die Umsetzung dieser Wertung in eine ziffernmäßige Preisformel nicht durch den Markt und nicht durch den Autor, sondern nach beiden Seiten hin durch den Verleger erfolgt. Aus dieser Tatsache ergibt sich, daß ein Interesse besteht, den vom Verleger als richtig vertretenen Preis wirklich überall zur Geltung zu bringen, d. h. nicht nur bei allen Verkäufen, die der Verleger selber tätigt, sondern bei allen überhaupt stattfindenden, die durch seine Verkaufsorgane vermittelt werden.

Die Weite, d. h. die zeiträumliche Unbestimmtheit des Marktes zwingt den Verleger, selbständige Buchverkäufer in Anspruch zu nehmen, die den Einzelhandel betreiben. Diese „Sortimenter“ übernehmen die Ware auf eigene Rechnung oder in Kommission; teilweise haben sie ein eigenes Lager, teilweise halten sie nur Muster vorrätig, sodass das Lager beim Verleger gehalten werden muss. Sie sind unter dem Zwange der Idee des vom Verleger festzusetzenden letzten Verkaufspreises, des „Ladenpreises“, aus Buch-Händlern zu Verlegeragenten, häufig auch zu Bezirksagenten (HGB. § 89) geworden.

Eine Entlohnung solcher Agenten ist in zwei Formen denkbar: als Aufschlag auf den Herstellerpreis oder als Rabatt auf den Verkaufspreis. Das Aufschlagssystem ist für Markenartikel nicht geeignet, da es zu unterschiedlichen Preisforderungen in zwei Bezirken, ja sogar in zwei benachbarten Läden führen kann, wenn dem Wiederverkäufer die Höhe der Aufschläge freigelassen ist. Man findet es hingegen in solchen Geschäften, bei denen die persönliche Dienstleistung des Agenten nach außen so hervortritt, daß sie vom

Käufer besonders entlohnt zu werden verdient (z. B. im Gastwirtsgewerbe). — Bei Durchführung des Rabattsystems bleibt der Kundenpreis überall gleich. Man bevorzugt es deshalb in der Markenartikelindustrie. Ein überall gleicher Kundenpreis bietet Vorteile besonders dann, wenn ein umfangreicher Absatzapparat schon von der Herstellungszentrale aus eine intensive Werbung notwendig macht. Es braucht ferner kein Wort darüber verloren zu werden, daß bei massenhafter Auflage von Prospekten, Plakaten und sonstigen Werbemitteln die Kosten gerade dann niedrig gehalten werden können, wenn es sich um die Propaganda von Markenartikeln handelt, die innerhalb eines großen Absatzbezirktes (z. B. Deutsches Reich usw.) unter einheitlichen Bedingungen angeboten werden können.

Die Anwendung des Rabattsystems hängt jedoch von einer Reihe äußerer Voraussetzungen ab. Die wichtigsten sind: a) Trotz verschiedener Entfernungen der einzelnen Verkaufs-Orte von der Zentrale (=Verlag!) müssen die Verteilungsspesen überallhin möglichst gleich sein, b) die Einhaltung der von der Zentrale vorgeschriebenen Bedingungen muß ständig überwacht werden, c) die Verträge auf Befolgung dieser Vorschriften müssen klagbar sein. — Alle diese Vorbedingungen sind im Buchhandel gegeben.

Durch die massenhafte Herstellung in Auflagen, deren einzelne Exemplare man durcheinander vollwertig ersetzen kann und deren geistiger Gehalt dem Käufer gegenüber durch den Namen des Verlegers und den des Autors, den alle Exemplare gleicherweise tragen, garantiert ist, weist das Buch die Charakteristika des Markenartikels auf. Das Einheitsporto für Fünfkilopakete, die Einrichtung von Bücherwagen (Sammeltransporten) und das innerhalb Deutschlands gleiche Briefporto ermöglichen die Verteilung zu ungefähr gleichen Bezugspreisen (die Verpackung z. B. spielt eine verschiedene Rolle). Die Verwirklichung der beiden anderen Bedingungen hat sich der Börsenverein zur Pflicht und Aufgabe gemacht und sie tatsächlich durchgesetzt, wenn auch der Kampf um die Berechtigung seiner Bestrebungen nicht mehr zur Ruhe gekommen ist, seitdem er um 1903 von *Bücher* und dem Akademischen Schutzverband neu entfacht wurde.

Es wird noch immer erbittert darum gestritten, ob der Börsenverein das Recht zur Anordnung der Sperre gegen unbotmäßige Sortimente und zu ähnlichen Maßnahmen hat. Aber es ist doch in Wirklichkeit dahin gekommen, daß nach außen hin überall nur der vom Verleger festgesetzte und vorgeschriebene Ladenpreis in Erscheinung tritt; ob er auch immer bezahlt wird, kann jedoch nicht mit Sicherheit behauptet werden (45).

3. Gegenspiel von Antiquar und Sortimenter.

Diese Verhältnisse sind aus zwei Gründen bedeutungsvoll. 1. Man wirft dem Buchwesen vor, daß es dank der Starrheit seiner heutigen Handelsformen der Ueberproduktion an Büchern (46) und an Sortimentern (47) nicht zu steuern vermöge, ja, daß es sie geradezu herausfordere (48). 2. Diese Starrheit verbietet ferner den eigentlichen Verlegerorganen, sich außer den Launen und Bedürfnissen der Käufer auch ihrer wechselnden Kaufkraft anzupassen. Diese Aufgabe bleibt deshalb den besonderen Organen vorbehalten. Der Markt forderte, schuf und erhält sie, und der Börsenverein muß sie anerkennen. Es sind die Außenseiter, deren Waren unter dem Namen „Antiquariat“ in den Satzungen des Börsenvereins gekennzeichnet werden, deren wichtigster § 14 lautet:

- „1. Als Antiquariat sind Gegenstände des Buchhandels in folgenden Fällen anzusehen:
 - a) wenn sie Eigentum des Publikums gewesen sind,
 - b) wenn sie ihrer Erhaltung nach nicht mehr neu sind,
 - c) wenn sie an das Publikum gewerbsmäßig verliehen gewesen sind, nur dann, wenn sie der Erhaltung nach nicht mehr neu sind,
 - d) wenn sie durch neue veränderte Auflagen überholt oder sonstwie veraltet sind.
2. Ausnahmsweise kann der Verleger zum Zwecke antiquarischer Verwertung Sortimentern und Antiquaren gestatten, Exemplare älterer Werke in geringer Anzahl auch unter dem Ladenpreise zu verkaufen. Derartige Exemplare sind dem Publikum gegenüber ausdrücklich als „antiquarisch“ zu bezeichnen.“

(Der Begriff „Publikum“ wird durch § 3, 1 näher erläutert.) In Wirklichkeit sind die Antiquariate die Buch-„Händler“, unabhängig vom Börsenverein entstanden, auch ohne ihn lebensfähig geblieben und von ihm offenbar nur in den Kreis seiner Regierung einbezogen, um die Kontrolle über sie zu behalten. Sie dürfen alles das tun, was den Sortimentern verboten ist. Das hat dazu geführt, dass sich, wie eine Untersuchung von Lutz Franz über die Konzentrationsbewegung im deutschen Buchhandel (Heidelberg 1927) lehrt, alle Arten von Firmen, die mit dem neuen Buch zu tun haben, auch ein mehr oder weniger bedeutendes Antiquariatsgeschäft angegliedert haben. Beispiele für Antiquariate in Konzernen sind nach Lutz Franz: Julius Springer, Berlin (wiss. Verlag, wiss. Sortiment u. wiss. Antiquariat) (49); Walter der Gruyter & Co, Berlin (wiss. Verlage, Druckerei u. wiss. Antiquariat) (50); Kösel & Pustet, München (Buch-

druckerei, Buchbinderei, Lehrmittel-, Schulbücher-, wiss., belletristischer und Zeitschriftenverlag, Sortiment und Antiquariat (katholischer Konzern) (51); Georg Stilke, Berlin (Bahnhofs- und Schiffsbuchhandel, Kunsthandel usw. und Antiquariat) (52) und schließlich der Koehler-Volckmar-Konzern in Leipzig, in dem das sehr bedeutende „Koehlers Antiquarium“ in Beziehung zu allen Zweigen des Buchwesens, besonders zu dem größten Leipziger Kommissionsgeschäft und Großsortiment, gebracht ist (53).

Von kleineren Anstalten dieser Art spielen vor allem die in den Straßen der größeren Städte auffahrenden Altbüchewagen, (häufig mehrere Wagen Eigentum einer Firma oder eines Unternehmers), die in Kellern, in Hausflurecken oder in Nebenräumen von Sortimenten untergebrachten Bücherkrämer (nach französischem Vorbild „Bouquinistes“ genannt) und die in jeder Lehrmittelhandlung anzutreffenden Schulbuchantiquariate eine gewisse Rolle. Für die ersten beiden ist das Fehlen von Marktpreisen typisch; sie vertreiben Bücher entweder wie Altpapier nach dem Volumen oder zu einem Serienpreis, der für jeden Einzeltitel gleich ist; Gehalt, Seltenheit, Alter usw. finden kaum eine sachgerechte Beurteilung, und wenn, dann kommt sie nicht im Preis zum Ausdruck. (D. h., vielleicht kennt der Buchkrämer selber den „richtigen“ Preis des Buches, aber bei ihm „darf es nicht mehr kosten“ als die „sämtlichen“ anderen „Bücher auf dem oberen Brett“ à 50 Pfg. usw. usw.) Anders liegen die Dinge im Schulbuchantiquariat, das es mit ausgesprochenen Massengütern zu tun hat, deren Bedarf leicht zu schätzen und deren Bewertung einfach ist. Es kauft gebrauchte und gut erhaltene Schulbücher von den Schülern zurück, um sie wieder zu verkaufen. Dies liegt noch ganz im Rahmen der Sortimentsgeschäfte, und wenn sich der Buchhändler dieser Ware nicht annimmt, wandert sie ohne Mittelsmann von Schüler zu Schüler, oft sogar unter Vermittlung der Schule. Auch an den Universitäten hat sich solcher Vertrieb gebrauchter Lehrbücher eingebürgert (z. B. Leipzig, Berlin u. a. O.).

Aber der eigentliche Antiquariatsbuchhandel, von dem im Folgenden die Rede sein soll, hat doch mit weitaus schwierigeren Verhältnissen zu rechnen und bedarf größerer Kenntnisse und Handelstalente. Es geht ja aus dem vorhin Gesagten hervor, daß der einzelne Antiquar der Gesamtheit der anbietenden Verleger und Sortimenter, der Gesamtheit der in den Handel gebrachten Bücher und der Gesamtheit der mutmaßlichen Leser gegenübersteht. Der Sortimenter fühlt sich unter dem Schutz der Verleger; er kann seine Ware ohne besondere Schwierigkeit im Konditionsverkehr (=Kreditverkehr) beziehen, wenn es sich nicht um vergriffene Bücher handelt oder er auf Grund eines Vorgehens gegen die

Verkaufsordnung des Börsenvereins mit der Lieferungssperre belegt ist, und er vertreibt, an den Standort gebunden, vor allem Neuheiten unter Vorlage an ein erst zuwerbendes Publikum. Der Antiquar ist in wesentlichen Punkten anders gestellt. Er ist auf Barverkehr mit eigener Kapitalinvestierung angewiesen und wird nur in Ausnahmefällen zu Kreditgeschäften mit den Verlegern zugelassen; er kann sich nicht räumlich, sondern nur fachlich spezialisieren, denn er muß seine Ware nehmen, wo er sie bekommt, und bedarf deshalb viel intensiverer Beschäftigung mit ihr; sein Publikum ist dementsprechend die Fachwelt, für die und in deren Auftrag er arbeitet. Während der Sortimentler dem Verleger zu- oder untergeordnet ist, steht ihm der Antiquar als Konkurrent gegenüber, bereit, immer da einzuspringen, wo der „reguläre“ Buchhandel versagt. —

Am Ende dieses ersten Teils stellt sich nunmehr das Problem wie folgt: Der Verleger schafft und der Sortimentler vertreibt das Buch zu genau und vorsichtig errechnetem Preise; wie verhält sich der Antiquarpreis dazu, wie wird er errechnet und warum ist er möglich? — Der Beantwortung dieser und der damit zusammenhängenden Fragen sollen die nächsten Abschnitte dienen.

b) Die Marktfaktoren.

1. Das Angebot.

a) Der Händler.

Will man die eigentümliche Struktur des Antiquariatsmarktes begreifen, so muß man sich vor Augen halten, daß wie bei jeder „Zwischenhand“ nicht so sehr von Produzenten und Konsumenten als vielmehr von Verkäufern und Käufern die Rede sein muß. Jeder einzelne verkaufswillige Buchbesitzer steht — anders als im Sortiment — der Gesamtheit des Bedarfs gegenüber. Er kann nicht voraussehen, wann dieser Bedarf zu einem wirklichen Kaufabschluß führen wird. Er kann auch nicht ohne besondere Erfahrungen überblicken, ob der von ihm heute erwartete Preis, der heute dem Bedarf vielleicht entspricht, dann überhaupt noch richtig sein wird, wenn sich ein Kaufwilliger findet. Der Händler, d. h. der gewerbsmäßige Vermittler zwischen Verkaufs- und Kaufwilligen, wird damit zu einem wichtigen Organ der tauschwirtschaftlichen Vorgänge: Er übernimmt die Ware zu ihrem eskomptierten Wert abzüglich eines Risikosatzes, lagert und sammelt sie und bietet sie in bedarfsrichtiger Form an: sortiert und durch Ergänzungen aller Art, Hinweise auf Besonderheiten usw. vervollständigt. Ihn interessiert hauptsächlich

das einzelne Exemplar, das er gerade besitzt oder zu beschaffen vermag, während für Verleger und Sortimenter das einzelne Exemplar immer nur fungibles Teilchen einer Masse gleicher Stücke ist. Aus der Arbeit für den Katalog ergibt sich dann häufig, dass der Antiquar nicht nur dem Sortiment Konkurrenz macht, sondern daß er auch gelegentlich mit dem eigentlichen Verlag in Wettbewerb tritt: da er infolge seiner bibliographischen Kenntnisse die vorhandene Fachliteratur kennt, sieht er die Lücken und vermag sie durch Neuherausgabe verschollener Schriften oder durch Schaffung neuer Werke wirklich auszufüllen (vgl. dazu den höchst bedeutsamen Ausspruch Max Wegs über die Zukunft des wissenschaftlichen Verlags) (54).

Das Mittel seines Angebots ist der Katalog. Man unterscheidet reine Antiquar-(Lager-)Kataloge und Mischkataloge. In den Mischkatalogen sind auch versteckte Verlegerofferten von neuen Büchern, manchmal auch zu herabgesetzten Preisen enthalten (55). Sie gehören in den Antiquarkatalog der bibliographischen Vollständigkeit halber und ermöglichen andernteils manchen Verlegern, an Käufer heranzukommen, die das Sortiment nicht erreichen würde (56). Der Börsenverein schreibt zwar vor, daß neue Bücher ausdrücklich als solche zu bezeichnen seien, damit sie vom Publikum unterschieden werden könnten (57) (allerdings nur, wenn sie zum Ladenpreis verkauft werden); aber in der Praxis wird diese Vorschrift nicht immer befolgt. Die Mehrzahl der Kataloge wissenschaftlicher Antiquare kann zu den Mischkatalogen gerechnet werden.

Die Zahl der Firmen gibt Winterhoff (58) mit „247 gegenüber den mehr als 7 000 Sortimenten“ an; hierzu vergleiche Anhang I, S. 56 ff.

ß) P u b l i k u m.

Dem Angebot des Händlers an das Publikum entspricht das Angebot des Publikums an den Händler. Hier muß wieder seine wirtschaftliche Stellung als Mittelsmann betont werden. Seine Ankäufe sind nicht Selbstzweck. Die vom Publikum kommende Ware ist dazu bestimmt, wieder ins Publikum zurückzukehren. Für sie ist also die Einmaligkeit der Verkaufstätigkeit des Verkäufers kennzeichnend. In der Mehrzahl der Fälle treten an den Händler nicht Preisforderungen heran; sondern Gebote mehrerer Händler werden von dem Verkaufswilligen mit der eigenen Schätzung verglichen, und dementsprechend erfolgt die Zuteilung an den einen oder anderen von ihnen. Publikum im Sinne dieser Betrachtung sind alle nicht gewerbsmäßig Bücher verkaufenden Wirtschaftssubjekte und Institute (vgl. Verkaufsordnung § 3, 1).

Die Bücher, die sie abgeben, können Einzelstücke, Dubletten, ganze Bibliotheken, Auflagereste von Sonderdrucken usw. aus eigenem Besitz oder aus Erbgut sein. Bei der Verwertung ganzer Bibliotheken sind die Handelsbräuche verschieden. Beispielsweise gibt die Firma W. Junk, Berlin, ihren Katalogen eine Liste all der Sammlungen bei, die im Laufe der Zeit in ihrem Lagerbestand aufgegangen sind, während die Firma Gustav Fock G.m.b.H., Leipzig, eine Reihe von „Handapparaten“ berühmter Gelehrter (z. B. Schmoller, Adolf Wagner, Lexis und Conrad) erwarb und ungeteilt weiter verkaufte (59).

Da Auktionen bei diesen Nachlässen eine gewisse Rolle spielen, so müssen sie hier besprochen werden. Sie sind aber für das wissenschaftliche Antiquariat im allgemeinen weniger wichtig. Bei öffentlicher Versteigerung wird das Eigenartige und Besondere bevorzugt, und das Durchschnittliche vermag keine Käufer anzulocken. Gerade der Wissenschaftler kauft nicht mehr als unbedingt erforderlich, und für ihn ist wieder selten auf Auktionen etwas Interessantes zu haben, wenn er nicht bibliophil eingestellt ist: er braucht den Inhalt des Massengutes Buch, nicht aber den besonderen Einband, das Widmungsexemplar oder das Exlibris. Händler hingegen besuchen die Auktionen in erster Linie, um sich über die Preise zu orientieren, oder wenn sie Gelegenheitskäufe wittern oder in fremdem Auftrage. Zu einer ständigen Einrichtung im wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel ist, soviel ermittelt werden konnte, die Auktion nur in England und Schweden geworden. Immerhin ist sie für die Betrachtung der wirklichen Verhältnisse bedeutsam, weil alles Ersteigerte bar bezahlt werden muß, sodaß Auktionspreise als effektive Preise sowohl Richtpreise wie Marktpreise werden können. Hierbei wird unter „Richtpreis“ der Preis verstanden, der für ein bisher noch gar nicht oder seit langem nicht mehr gehandeltes Objekt erzielt wird, weil er für die weitere Bewertung des einzelnen Buches oder der sämtlichen Schriften eines Autors die Tendenz anzeigt, während „Marktpreis“ den Preis bezeichnet, der einer allgemeinen Bewertung bereits entspricht oder einen Ausdruck ihrer Tendenz (nach unten oder nach oben hin) bedeutet (60).

Steht man auf dem Standpunkt des Börsenvereins, dass sich der Verleger im allgemeinen des direkten Kundenverkehrs zu enthalten und diesen dem Sortimentler zu überlassen habe, so können zum Publikum auch noch Verleger in denjenigen Fällen gerechnet werden, in denen sie Restauflagen und Partien veralteter Bücher usw. an ein Spezialantiquariat abgeben, um den Betrieb zu forcieren und auf diese Weise wenigstens den Papierwert vergütet zu bekommen (61).

Eine spezielle Art des Publikumsangebotes schildert B ü c h e r in dem den Ratenbuchhandel betreffenden Kapitel seines Buches (62) so ausführlich, daß an dieser Stelle ein Hinweis auf ihn genügt. Es handelt sich dabei bekanntlich um den Vertrieb umfangreicher Werke an ein wenig kaufkräftiges Publikum; die Bezahlung geschieht in Raten, aber Lieferung und Eigentumsübergang nach Bezahlung der ersten Rate.

Eine Zeitlang ist es die Regel gewesen, daß sich in Geldnot befindliche Käufer möglichst rasch durch einen Antiquar die ihnen aufgeschwatzten großen Werke wieder abnehmen ließen. Der Antiquar vergütete ihnen dafür nur einen Teil des Gesamtpreises und konnte infolgedessen das Werk zu ermäßigtem Preis weiterverkaufen. Der Verkäufer des Buches mußte jedoch die geringe Geldsumme, die er vom Antiquar erhalten hatte, teuer bezahlen, indem er in 25—40 Monaten durch Zahlung der sämtlichen Raten an den Verleger eine weit höhere Summe (nämlich den Gesamtpreis des Werkes) zurückerstattete, als er vom Antiquar erhalten hatte.

Durch den Ratenbuchhandel sind Spezialantiquariate entstanden, die nur dessen teure Lieferungswerke kaufen und verkaufen (63). —

Für das Publikum spielt es eine große Rolle, daß im Antiquariatsbuchhandel Barverkehr die Regel ist und zwar sowohl beim Ankauf wie beim Absatz; nur selten werden Tauschkonten eingerichtet. Dadurch hat das Antiquariat an den Substanzverlusten der Nachinflation teilgenommen und wird auch heute noch vielfach herangezogen, wo es sich darum handelt, schnell Bargeld zu erhalten.

2. Die Nachfrage.

α) H ä n d l e r.

„Der Händler kauft, um zu verkaufen.“ Sein Interesse wird sich demnach auf solche Bücher konzentrieren, die mutmaßlich bedurft werden, oder für die er feste Bestellungen vorliegen hat.

Es wird sich also für ihn um zwei Aufgabengebiete handeln:

a) Das Schrifttum über einen bestimmten Gegenstand zu sammeln und anzubieten und zwar vom Ausschnitt bis zur Monographie alles Gedruckte und Geschriebene (64). Ein vielzitiertes Wort Max W e g s lautet: „Der Verleger schafft, der Sortimentler verbreitet, der Antiquar erhält“ (65).

b) Der Antiquar muß für bereits verlangte, vor allem gangbare teure Bücher billige Offerten zuwege bringen. Als

Selbstverständlichkeit gilt dabei die Ueberlegung, dass auch das beste Buch töt, weil unzugänglich ist, wenn es unerschwinglich bleibt.

Eine Begrenzung nach Sprachen, Zeitabschnitten oder politischen Grenzen kennt der Antiquar weder in seiner Ware, noch in seinen Handelsbeziehungen (66). Dabei werden gelegentlich Gebiete entdeckt und gefördert, die dem Sortimentern gemeinhin gänzlich verschlossen sind, wie z. B. der Dissertationshandel (67). Hier, auch z. B. beim Zeitschriftenwesen, handelt es sich um spezielle Antiquargebiete.

Anders im Handel mit nicht vergriffenen zeitgenössischen Büchern, wo der Antiquar zum Konkurrenten des Sortimenters wird. Hier kommt ihm der Umstand zugute, daß er den Bedarf nicht erst zu schaffen braucht, sondern daß er an der durch den Verleger geschaffenen Nachfrage partizipiert. Solange der Sortimenter nur Agent ist, wie in vielen Fällen für den wissenschaftlichen Verlag, fällt die Aufgabe der Werbung dem Verleger zu (68). Damit wird der volle Preis eines jeden Buches allgemein bekannt. Je höher er ist, desto verlockender wird es, einerseits Exemplare, auch Rezensionsexemplare und dgl. wieder zu veräußern, andererseits den Ladenpreis zu unterschreiten. Der Antiquar kann gar nicht genug Stücke heranschaffen, da seine Nachfrage immer um eine gewisse Vorratsspanne größer sein muß als die des Publikums.

Als Medium der Nachfrage dienen dem Antiquar und dem Publikum die sogenannten Desideratenlisten — das Gegenstück der Kataloge. Neben eigenen Zeitschriften einzelner Firmen (69) spielten die Suchspalten im Börsenblatt des Börsenvereins die Hauptrolle; ihnen trat in jüngster Zeit ein eigenes Organ („Gesuchte Bücher“, Organ des Vereins der Deutschen Antiquariats- und Export-Buchhändler, Leipzig — dreimal wöchentlich erscheinend, 3. Jahrgang 1929) an die Seite (70), das ebenfalls den Verkehr der Händler untereinander vermittelt, jedoch in gewissem Umfang auch dem Publikum zugänglich sein soll.

β) P u b l i k u m.

Es ist schwer zu entscheiden, ob für die Preisgestaltung die Einzelnachfrage des Publikums oder die ständige Nachfrage wichtiger ist. In manchen Fällen spielt — gerade bei seltenen und selten gehandelten Büchern — die einmalige Nachfrage natürlich die Hauptrolle (71). Im allgemeinen bietet jedoch nur die immer wieder einsetzende Nachfrage nach den gleichen oder nach handelsmäßig gleichartigen Werken die Möglichkeit zur marktrichtigen Korrektur der Preise. Für die Einzelnachfrage kommen Einzelfälle in Be-

tracht wie Stiftungen, Bibliotheksgründungen usw., wobei mit Vorliebe Antiquare als Sachkenner und Bibliographen zu Rate gezogen werden (72). Zu ständiger Nachfrage führen subjektive Gründe: vor allem Mangel an Geldmitteln oder nur vorübergehender Bedarf an vielen Werken (wo aber bloßes „Leihen“ nicht ausreichen würde): z. B. bei Bibliotheken und öffentlichen Instituten und bei Spezialforschern und Studenten.

Daß man sich bemüht, denen, für die Bücher unentbehrliche Arbeitsmittel sind, das Kaufen zu erleichtern, findet seinen Ausdruck als Konsumentenhilfe z. B. in Studentenfonds an den Universitäten (z. B. „Bücheramt“ in Berlin) und als Produzentenhilfe in Rabattgewährungen des Neubuchhandels (73). Das reicht bei weitem nicht aus; das Antiquariat wird immer wieder in Anspruch genommen. Bis zu welchem Grade nichtvergriffene Schriften im Antiquariat verlangt werden, ist allerdings aus der Menge der Umsätze nicht festzustellen. Für die Gesamtnachfrage der Bibliotheken nach antiquarischen Büchern liegen zwar Untersuchungen vor; aber es ist daraus nicht zu entnehmen, ob es sich dabei um antike, um vergriffene oder um im Preis herabgesetzte gangbare Bücher handelte; hierzu vgl. Anhang II (p. 58).

c) Die effektiven Preise bei den einzelnen Warengattungen und ihre Neupreise.

„Der Antiquar handelt mit allem Gedruckten und Geschriebenen“. Sein Lager setzt sich daher — wie das jeden Einzelhändlers — aus Waren der verschiedensten Art zusammen, und zwar variieren die Preise der Waren ebenso wie die Waren selber: sie zeigen ganz verschiedene Entwicklungslinien auf, je nachdem wie sich der Oberbegriff „Buch“ handelsmäßig abwandelt. Dafür werden im Nachstehenden einige möglichst typische Beispiele gewählt. Sie stammen aus den Katalogen bekannter Firmen oder aus persönlichen Informationen; eine besondere Quellenangabe muß dabei aus verschiedenen Gründen unterlassen werden.

1. Antike Bücher.

Ein Gebiet, das ganz ausschließlich dem Antiquariat zugehört, ist der Handel mit antiken Büchern.

Es werden in diesem Zusammenhang nicht nur Bücher des Altertums, sowie Inkunabeln darunter verstanden, sondern das ganze Schrifttum bis etwa zum Beginn des XIX. Jdts., weil die französische Revolution auch eine Revolution des Geisteslebens war (74).

Wollte man bei einer Betrachtung Vollständigkeit erzielen, so müßte man die einzelnen Literaturzweige (Lehrbuch, Dissertation usw.), die Ausstattung (Illustrationen, Kolorit etc.) und die Erhaltung etc. berücksichtigen. Auch ist nicht jedes alte, ja, nicht einmal jedes antike Buch wertvoll (75); aber es sind gewisse Fälle denkbar und sogar ungemein häufig, in denen sich das Interesse bibliophiler Sammler auf ein für die Wissenschaft wertloses Buch richtet (76). Ferner müßte von Fall zu Fall untersucht werden, welchen tatsächlichen Preis (d. h. im Vergleich zur jeweiligen Kaufkraft des Geldes) die ermittelte Ziffer der ersten Anschaffungskosten darstellt. Das ist im Rahmen dieser Arbeit nur in beschränktem Umfang möglich.

Das Schrifttum über die Entwicklung der Preise im Vergleich zur Kaufkraft ist mit Bezug auf das Buchwesen nicht reich. In dieser Arbeit wird vor allem auf die Dissertation von Bloch, auf einen Aufsatz der Zeitschrift „Die Wissenschaft für alle“ (77) und auf einen die Entwicklung der letzten 75 Jahre behandelnden Artikel der „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“ (78) Bezug genommen, um eine Grundlage für die Bewertung der nachfolgenden Zahlen zu geben; vgl. Anhang III S. 59.

Nach dem bibliographischen Verzeichnis von Engelmann (79), das zur Vergleichung der Preise auch der ausländischen wissenschaftlichen Literatur mit Vorteil herangezogen werden kann, wurden 1846 gefordert für:

- 1) Fuessli, J. C. Magazin f. d. Liebhaber d. Entomologie.
2 Bde. Zürich 1778—79 m. 5 color. Tfln.
2¹/₃ R (= M. 5.—)
C
 - 2) Cobres, J. P. Deliciae Cobresianae. Bücherslg. z.
Naturgesch. 2 Bde. Augsb. 1782 5 R (= M. 15.—)
C
 - 3) Denso, J. W. Monatl. Beiträge z. Naturkunde. 12
Stücke cplt. Berlin 1752—65 1 R (= M. 3.—)
C
- und:
- 4) Linnaeus, C. Systema Naturae. Ed. XIII. 3 vols.
Lugd. 1789—96 cum 3 tabulis 17¹/₆ R (= M. 51.50)
C
 - 5) Albin, E. Natural Hist. of Spiders, Lond. 1736 with
54 plates 1 £ 4 sh. (< M. 24.—)
 - 6) Nernich, P. A. Allgem. Polyglotten-Lexikon. 2 Bde.
Hbg. u. Halle 1793—98. 30 R (= M. 90.—)
C

(Die Umrechnungen sind nach F. Trenkhorst und R. Telschow, Reduktionstabelle 3. Abdr., Berlin 1875, vorgenom-

men). Die entsprechenden Preise für 1928 sind nach einem Spezialkatalog eines auf diesem Gebiete maßgebenden Berliner Antiquars:

1) Fuessli:	RM. 30.— (1846: 5.—)
2) Cobres:	RM. 25.— (1846: 15.—)
3) Denso:	RM. 25.— (1846: 3.—)
4) Linnaeus:	RM. 50.— (1846: 51.50)
5) Albin:	RM. 20.— (1846: <24.—)
6) Nennich:	RM. 30.— (1846: 90.—)

Die Anordnung ist in dieser Uebersicht so gewählt, daß selbst bei Berücksichtigung des Geldwertunterschiedes in den Markangaben der Umrechnungstabelle und der Jetztzeit, zuerst die Bücher stehen, deren Preis gestiegen, dann die, deren Preis gefallen ist. Außer Acht bleibt dabei die Bewertung der Preisforderungen auf bibliophiler Grundlage; doch sind die gegenwärtigen Preise sicherlich zu einem guten Teil Liebhaberpreise, da die Nachfrage nach antiken Originalen immer sehr wesentlich mit bibliophilen Interessen kollidiert. Es kann auch nicht mit Sicherheit angegeben werden, ob die von Engelmann angezeigten Preise alle Verleger- oder z. T. auch Antiquarpreise sind: dafür ist — mit einer Ausnahme (Beispiel 5) — die Währung bei allen gleich. Von den ausgewählten Büchern sind 1), 4) und 5) illustriert; 2) ist eine Bibliographie, 4) kommt dem Charakter eines Lehrbuchs, 1) und 5) dem Charakter der Monographie näher.

Daß die Originalausgabe wertvoller ist und zu allen Zeiten teurer bezahlt wurde als der Nachdruck, braucht durch kein Beispiel belegt zu werden; denn wenn der Nachdruck nicht eine Verbilligung bedeutet hätte, so wäre er nicht betrieben worden. Hingegen muß an dieser Stelle etwas über die Faksimile-Editionen gesagt werden. Sie werden heutzutage nach verschiedenen Verfahren von selten gewordenen Schriften angefertigt, nach denen die Nachfrage fortbesteht. Die Vervielfältigungsmöglichkeit ist durch die Verfahren selber, sowie durch die Herstellungskosten begrenzt, da es sich hierbei nur in beschränktem Maße um wirkliche Massenproduktion handelt: die Auflage wird dem vermutlichen Interesse angepaßt und beträgt meistens nur ein paar hundert Exemplare. Es kommt vor, daß defekte Exemplare mit Faksimileteilen ausgebessert werden, auch daß einzelne Bände einer Sammlung oder einer Zeitschrift auf diese Weise ergänzt werden, wenn der Satz nicht mehr steht. Der Preis solcher halben Originale bleibt dann hinter dem des Originals zurück.

Beispiele für den Unterschied zwischen Original und Faksimile:

- 1) Martens, F. Spitzbergische od. Groenland.
Reise-Beschreibung gethan 1671. Hbg.
1675 RM. 80.—
Faksimile (Berlin 1923) — Verlagspreis RM. 20.—
- 2) Goethe, J. W. v. Beyträge zur Optik. 2 Bde.
Weimar 1791—92 RM. 350.—
Faksimile (Berlin 1923) — Verlagspreis RM. 30.—

Bei Vergriffensein der Faksimile-Exemplare kann natürlich auch deren Preis steigen.

2. Vergriffene moderne Bücher.

Der Zahl nach häufiger und für den Antiquar darum wichtiger sind die vergriffenen — also selten gewordenen — neueren Bücher. Was für antike Werke gesagt wurde, findet ohne weiteres auf sie Anwendung. Ein Buch, das im Preise fällt, ist z. B. Redtenbacher, Fauna Austriaca (Die Käfer). Die letzte Auflage dieses zweibändigen Werkes erschien in Wien im Jahre 1874. Im Jahre 1912 kostete es noch RM. 45.—. Außer dem allmählichen Veralten, das seine Brauchbarkeit in etwas mindert, hat sich die Zahl der Insektensammler in Oesterreich infolge der durch die politischen Vorgänge seit Kriegsende hervorgerufenen sozialen Veränderungen so verringert, daß die Nachfrage wesentlich abnimmt, und heute (1927) werden nur noch RM. 20.— für das Buch verlangt.

Gegenteilig ist das Schicksal eines bekannten botanischen Werkes: Eichler, Blütendiagramme. 1900 wurde es mit RM. 20.— bezahlt, 1909 war es vergriffen und stieg auf RM. 75.—, und jetzt wird es auf mindestens RM. 100.— geschätzt, wenn es im Handel vorkommt.

Es kann gleich hier darauf aufmerksam gemacht werden, daß es zwei Arten von Lehrbüchern gibt. Besteht das Lehrbuch nur in einer systematischen Zusammenfassung von Vorarbeiten, dann kann es mit dem Fortschreiten der Erkenntnis auf Einzelgebieten eher veralten, als wenn es wesentlich neue Gedanken enthält (80). Im letzteren Falle würde man von einer Monographie sprechen müssen, doch ist das Wesen der Monographie nicht allgemein-wissenschaftlich zu umschreiben. Buchhändlerisch wird das Wort Monographie für solche Schriften verwandt, in denen ein abgeschlossenes Forschungsgebiet behandelt wird, wobei man einer Monographie nur dann den Rang eines Lehrbuches zuerkennt, wenn sie einen gewissen Umfang erreicht. An anderer Stelle (bei den Zeitschriften) wird von diesen Dingen noch ausführlicher die Rede sein.

Die Entwicklung der Preise für Original und Uebersetzung geht nicht parallel. Zur Zeit des Erscheinens sind sie gleichwertig, aber je älter sie sind, desto häufiger muß auf das Original zurückgegriffen werden. Uebersetzungen veralten und entwerten sich schneller, da nicht nur die Erkenntnis, sondern auch die Sprache fortschreitet.

Die Entwicklung der Preise einzelner verschiedener Auflagen ist der Regel nach so, daß immer die folgende die vorausgehende entwertet. Dies trifft besonders dann zu, wenn es sich um irgendwie vermehrte oder verbesserte Auflagen handelt. Am deutlichsten wird das bei Schulbüchern, die fast jedes Jahr neu aufgelegt werden und die bei Vorschrift bestimmter Ausgaben so gut wie unverkäuflich bleiben. Eine Ausnahme können Lehrbücher bilden, die nach dem Tode des Autors in entscheidender Weise verändert werden, so daß die Notwendigkeit der Einsicht in die letzte Originalausgabe erwachsen kann (vgl. z. B. „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“ in der Fassung von I. Conrad und in der Umarbeitung von A. Hesse). — Beispiele für die Bewertung verschiedener Auflagen aus einem Leipziger Katalog von 1928, wobei im 2. Beispiel an letzter Stelle der jetzige Neupreis steht:

- | | |
|--|----------|
| 1) Aereboe, Fr. Bewirtschaftung von Landgütern. Tl. I. | |
| 5. Aufl. 1920 (statt RM. 17.—) | RM. 8.— |
| 6. Aufl. 1923 (statt RM. 18.—) | RM. 12.— |
| 2) Prantl, K. und Pax, Lehrbuch der Botanik | |
| 11. Aufl. 1900 (statt RM. 6.—) | RM. 2.— |
| 13. Aufl. 1909 (statt RM. 6.—) | RM. 3.— |
| 14. Aufl. 1916 | RM. 7.50 |

Aus dem letzten Beispiel kann noch ein Schluß gezogen werden: daß die große Spanne zwischen Antiquar- und Neupreis mit Sicherheit dazu führen wird, daß der Nachfragende die vorletzte Auflage erwirbt, wenn die Erhaltung nicht gar zu schlecht ist und wenn das wissenschaftliche Bedürfnis nicht unbedingt die letzte Auflage heischt.

Die besondere Hochschätzung der ersten Auflage findet sich nur im bibliophilen Handelsverkehr, da es der Wissenschaft vor allem auf den Inhalt ankommt (81).

3. Restauflagen und herabgesetzte Bücher.

Die Gründe, die einen Verleger dazu bringen, Partien oder Restauflagen gewisser Werke abzustoßen, und den Spezialantiquar, sie zu kaufen, sind privatwirtschaftlicher und technischer Art (82).

Im allgemeinen ist der Sortimentsbuchhandel innerhalb des Börsenvereins für die Verleger die billigste Vertriebs-

einrichtung — billiger jedenfalls, als wenn sie sich jeder für sich einen eigenen Einzelvertriebsapparat für den Verkehr mit dem Publikum erst schaffen müßten. Es wurde aber bereits darauf hingewiesen (p. 11 ff.), daß für streng wissenschaftliche Werke nur besonders darauf eingestellte Fachsortimente mit Erfolg eintreten können, da der Sortimenter gegenüber den Produkten sämtlicher Verleger und gegenüber der Nachfrage sämtlicher Interessenten freie Hand haben muß. Gerade bei teureren wissenschaftlichen Werken, insbesondere bei Monographien aus den von nur einem engen Kreise von Gelehrten bearbeiteten Fachgebieten, behält der Verleger häufig einen Rest von der Auflage zurück, mit dessen Absatz er nur tropfenweise im Verlauf größerer Zeiträume rechnen kann. Diese Restauflagen verstopfen ihm die Läger und behindern ihn in der Beweglichkeit seines Betriebes, weil sie laufende Unkosten verursachen, ohne zur Kostendeckung beizutragen. Meistens ist jede Auflage so kalkuliert worden, daß die Kosten der Herstellung mit den bereits abgesetzten Exemplaren gedeckt sind, sodaß für den Verleger mit dem Rest keine Deckung eines alten Risikos, oft jedoch eine Reihe von neuen Spesen verbunden ist. Unter diesen Umständen entschließt sich mancher Verleger, die Reste an einen Antiquar um jeden Preis (als Makulatur) abzustoßen, wobei der Antiquar die Reste übernehmen kann, weil er dank seiner Spezialisierung meistens noch die Vertriebsmöglichkeiten für einige Exemplare vor dem völligen Veralten des Werkes findet. Vor allen Dingen steht der Antiquar vor einer leichteren Aufgabe, weil er im Wiederverkauf ebenso billig oder noch billiger sein kann, als wenn es sich um Einzelstücke aus Publikumsbesitz handelte. Die Kosten der Herstellung sind bereits durch den Verleger abgegolten, und der Antiquar bezahlt praktisch nur das Papier und erhält dafür das Recht, Gewinne zu erzielen — wobei natürlich voraussichtliche Lagerdauer und sonstige Vertriebskosten auch bei ihm in Anrechnung kommen müssen.

Es kann der Fall eintreten, daß eine Restauflage in den Händen des Antiquars eine unerwartet lebhaftere Nachfrage hervorruft, sodaß sich der Verleger zu einer neuen Auflage entschließt (dann war die mangelnde Nachfrage nicht auf fehlenden Bedarf, sondern auf die zu hohe Preisforderung des Verlegers zurückzuführen). Umgekehrt kann es natürlich auch geschehen, daß infolge einer vom Verleger neu herausgebrachten zweiten Auflage des gleichen Werkes oder der Ausgabe eines ähnlichen neuen Werkes die Restauflage in den Händen des Antiquars vor dem Verkauf völlig entwertet wird, sodaß er sie nun seinerseits als Makulatur absetzen muß.

Ein empirisches Beispiel für das Schicksal einer Restauflage: Eimer, Medusen. Tübingen 1878 (RM. 56.—). Der erste Verleger gab den naturwissenschaftlichen Verlag ganz auf und verkaufte ihn an ein österreichisches naturwissenschaftliches Verlagshaus. Dieses hatte mehr Interesse an Biologie und Medizin und verkaufte die Restauflage an einen Antiquar, der das Werk jetzt zu RM. 15.— ausbietet.

Unübersehbar ist die Zahl der einzelnen im Preis herabgesetzten Exemplare neuer Bücher. Es sind zumeist Stücke aus zweiter Hand, die bereits gedient haben, oder Leihbibliotheksexemplare etc. Ihre Preise richten sich nach den Gestehungskosten des Antiquars, die wieder von der Erhaltung abhängig sind: je neuer, umso teurer. Im Sortiment werden manchmal Preisnachlässe auf beschmutzte oder verlegene Exemplare gewährt, die 10 % oder 15 % des Ladenpreises betragen. Im Antiquariat scheint die Erfahrung gelehrt zu haben, daß die vom Publikum erwartete Preisdifferenz $\frac{1}{3}$ bis $\frac{1}{4}$ des Ladenpreises beträgt; aber normieren läßt sich dies keineswegs.

Ebenso wenig läßt sich von einer „üblichen“ Gewinnspanne reden. Es scheint, daß die absolute Ziffer ausschlaggebend ist und daß sich der Antiquar prozentual mit umso weniger begnügt, als der Preis absolut steigt. — Beispiele aus einem Leipziger Katalog vom Frühjahr 1928:

- 1) Chamberlain, H. St. Richard Wagner. Transp. by Hight. 1900 (20.—) RM. 10.—
- 2) Weltliteratur der Gegenwart. Hsg. v. L. Marcuse u. a. Abtlg. I, 2 Tle. Bln. 1924—25 (30.—) RM. 12.—
- 3) Weege, Fr. Der Tanz in der Antike. 1926 (40.—) RM. 14.—

Die Verbilligung beträgt bei diesen ad hoc gewählten Beispielen: bei 1) 50%, bei 2) 60%, bei 3) 65%.

4) Rezensionsexemplare und neue Bücher.

Es wurde gesagt, daß bei den Gestehungskosten des Antiquars auch die Erhaltung der Bücher mitspricht. Das trifft für zwei Fälle nicht in vollem Umfang zu: für Rezensionsexemplare und für verlagsneue Bücher. Rezensionsexemplare werden gratis an den Rezensenten geliefert, aber von diesem gerne weiterverkauft, wenn er kein persönliches Interesse am Besitz hat. Wenn sie nicht durch Stempel als Rezensionsexemplare kenntlich gemacht und somit nicht mehr vollwertig sind, können sie allerdings recht hohe Preise erzielen; aber dann sind sie weniger als Antiquaria als vielmehr als herabgesetztes Sortiment zu bezeichnen.

Bei der Lieferung verlagsneuer Bücher durch das Antiquariat liegt fast immer ein Abkommen mit einem Verlag gleicher Richtung vor, der befürchtet, gewisse Veröffentlichungen auf dem regulären Weg über das Sortiment nicht oder nicht in genügender Menge absetzen zu können. Hierbei spricht besonders der Umstand mit, daß der Antiquar durch Verschickung seiner Kataloge an die Spezialkundschaft räumlich entfernte Interessenten erreicht, die für den Sortimenter nie in Frage kämen. Wenn dann der Antiquar mit dem Verleger eine Abmachung derart trifft, daß er auf die neueste Ausgabe statt des üblichen Sortimenterrabatts von 25—33¹/₃% einen solchen von 40—45% erhält und dafür 10—15% unter Ladenpreis anbieten darf, so kommt das dem Verlag wie dem Antiquar zugute, ohne daß es dem Sortiment abträglich ist, weil das Sortiment bei dieser Art von Geschäften mit Kunden, die ihm nicht zugänglich wären, nicht in Konkurrenz mit dem Antiquariat ist. — Bei diesen Abkommen ist der Verleger nur nach Maßgabe der eingehenden Bestellungen zu liefern verpflichtet, also anders als beim Partiekauf oder bei der Restauflage nicht zur Mengengabe.

5. Ausschnitte und Dissertationen.

Neben dem eigentlichen Antiquariats-Buch-Handel hat von jeher der Handel mit Dissertationen, Schulschriften, Festreden, Programmen, Ausschnitten, Flugblättern etc. eine gesonderte Rolle gespielt. Es handelt sich dabei um Veröffentlichungen von häufig großer Wichtigkeit für Forscher, die aber meistens nicht in den regulären Buchhandel kommen und die sich auch weniger zum Einzelvertrieb als zur Sammlung eignen.

In den Grundzügen ist der Dissertationshandel verhältnismäßig früh entstanden. Er erreichte bereits im XVIII. Jdt. einen Höhepunkt in dem Institut von Valentin Cammerer in Erlangen, der um 1796 ca. 30 000 Disputationen besaß: „er hatte gleichmäßige Bogenpreise; das Alphabet kostete 12 Kreuzer rheinisch, auf 10 Alphabete ging das elfte frei, wurde mehr genommen, so verbilligten sich die Preise noch weiter“ (83). Sein bedeutendster Nachfolger ist Gustav Fock geworden, der 1879—84 in Leipzig die „Zentralstelle für Dissertationen und Programme“ ins Leben rief (84), deren Lager gegenwärtig (Sommer 1926) auf 1½ Millionen Nummern geschätzt wird (85). Für buchhändlerischen Einzelvertrieb ist da natürlich kein Raum. Bei einer Besichtigung meinte der Leiter, Verkäufe von 10 000 Heften auf einmal kämen vor, einmal seien sogar 80 000 Stück zusammen verkauft worden. Deshalb geschieht hier die Ordnung nicht

mehr katalogmäßig nach Verfassern, sondern nach Instituten oder Themen.

Wird nur ein bestimmtes Einzelstück verlangt, so stellt sich der Preis auf RM. 2.— oder 3.—, während bei Serienverkäufen je nach der Zahl der Abhandlungen achtzig, sechzig, vierzig Pfennig für das Stück gefordert werden (86). Dabei sind gewisse Unterschiede in der Preisentwicklung zu beobachten: als verhältnismäßig wertlos werden beispielsweise medizinische, als wertvoll naturwissenschaftliche Dissertationen bezeichnet. Der Grund dafür wird in ihrer Entstehung gesucht. Wenn es sich z. B. in der Botanik, Entomologie oder Chemie um die selbständige Lösung von Aufgaben oder um neue Beobachtungen handelt, dann hat die Dissertation den Wert der Neuentdeckungen. In der Medizin handelt es sich fast ausnahmslos um rein kasuistische Abhandlungen; außerdem ist der Student bei seinen Untersuchungen vollkommen vom Professor abhängig und findet seine Ergebnisse unter steter Mitarbeit des Lehrers. Sie kehren dann in dessen Schriften wieder, sodaß man nicht auf die Dissertation zurückzugreifen braucht. Aber selbst, wenn der Student später als Gelehrter zu Ansehen gelangt, ist seine Dissertation überholt; denn in diesem Falle wird er sie wahrscheinlich selber durch umfassendere Schriften ersetzen.

Eine buchhändlerische Kostbarkeit stellen die unter dem Vorsitz von Linné veröffentlichten Dissertationen dar („*Amoenitates academicae*“, 7 Bde. Stockholm u. Leipzig 1749—69; II. Aufl. Erlangen Bd. 8—10, 1787—90), die bestimmt unter seiner Aufsicht, wahrscheinlich aber nur zum geringeren Teil von seinen Schülern, zum größeren Teil von ihm selbst geschrieben worden sind.

Bei dem Handel mit Ausschnitten (*Separata*) spielt die Seltenheit des Vorkommens der Zeitschrift und die Wichtigkeit des Inhaltes natürlich die Hauptrolle. Bei gutgeleiteten Antiquariaten beansprucht das Aufnehmen der Hauptabhandlungen in den Fachzeitschriften und das entsprechende Zerschneiden und Broschieren doppelter Nummern viel Aufmerksamkeit. Daß dabei seltsame Geschäfte vorkommen, ist einleuchtend. So gelang es im Jahre 1927 einem Antiquar, einem anderen eine Monographie des „Bücherwurm“ genannten kleinen Käfers für RM. 1.— zu verkaufen, die aus — dem Börsenblatt ausgeschnitten war. — Für die Fachwelt ist der Handel mit Ausschnitten zu einer ganz unentbehrlichen Hilfe geworden; leider sind die Kosten der Katalogisierung (vgl. Anhang IV, S. 61) so hoch geworden, daß die Ausschnitte ebenso wie die Dissertationen in Posten gehandelt werden müssen. Beispiele hierfür aus Berliner Katalogen von 1927 und 1928:

- 1) Eine Sammlung von 36 000 Abhandlungen, Dissertationen, Ausschnitten etc. über Zoologie, Botanik, Palaeontologie, Geologie, Mineralogie in allen Formaten mit Abbildungen und kolorierten Tafeln — in 25 Kisten verpackt RM. 18 000.—
- 2) Eine Slg. von 44 000 Separaten ohne Dubletten, in 30 Kisten RM. 20 000.—

6. Zeitschriften und Lieferungswerke.

In den bisher behandelten Gattungen sind Werke über abgeschlossene Forschungsgebiete, über gesicherte Ergebnisse, aufgezeigt worden. Im Gegensatz dazu stellt die Zeitschrift das Werden einer Wissenschaft dar. Für die Klärung geschichtlicher, rechtlicher, entwicklungsgeschichtlicher Fragen ist sie fast noch wichtiger als das Lehrbuch. Als Quellenliteratur ist sie unschätzbar (87). Eine wie große Rolle sie heutzutage spielt, zeigt eine Notiz im Börsenblatt, wonach der Weltkatalog der Oxford University Press (1925 bis 1927) ca. 25 000 wissenschaftliche Zeitschriften auführt (88).

Der Sortimentervermag nur neben dem laufenden Jahrgang die beim Verlag noch nicht vergriffenen Teile zu beschaffen. Durch den Handel mit Nachlaßbeständen, Dubletten etc. fällt auch dieses Handelsgebiet zum größeren Teil dem Antiquar zu. Komplette (zusammengebundene) Jahrgänge verhalten sich in der Preisbildung wie Lehrbücher. Aber bei periodischen Veröffentlichungen liegt die Hauptschwierigkeit im Komplettieren. Je geringer die ursprüngliche Auflage und je stärker die nachträgliche Nachfrage ist, umso aussichtsloser ist das Sammeln von Einzelheften mit der Hoffnung, einmal einen ganzen Band zusammenstellen zu können. Es gehört viel Geduld, viel Erfahrung, viel Raum und — viel Kapital zum antiquarischen Zeitschriftenhandel. Insbesondere das enorme in Zeitschriften-sammlungen festgelegte Kapital wirkt preistreibend.

So kommt es, daß manche wissenschaftliche Zeitschrift den größten bibliophilen Seltenheiten an Preissprüngen nicht nachsteht.

Schulbeispiele sind Liebigs Annalen der Chemie und Pharmacie (89). Dafür werden folgende Preise genannt:

Originalausgabe (1832—95) komplett, i. J. 1896 RM. 2700.—; Originalausgabe (1832—1913) komplett, vor dem Kriege RM. 4600.—, die gleiche Sammlung nach dem Kriege (1926) RM. 78 000.— (90); defekte Exemplare, z. B. auch solche mit teilweise anastatischem Neudruck (91) werden bedeutend billiger, für ca. RM. 5000.— angeboten.

Lieferungswerke sind in mancher Hinsicht den Zeitschriften gleich, vor allem durch die Art des Erscheinens. Dann haben sie häufig das mit den Zeitschriften gemeinsam, daß sie, wenn es sich nicht um den Druck bereits abgeschlossener Manuskripte dabei handelt, im Inhalt in gewisser Weise mit den Fortschritten in der Forschung während der Druckperiode Schritt halten können. Bei ihnen tritt der Antiquar als Sammler, manchmal auch als Bezieher auf. Dann kommen solche Anzeigen zustande wie die folgende aus einem Leipziger Katalog (1928): „Handbuch der Kunstwissenschaft, hsg. von Burger. Lieferg. 1—226 (sow. ersch. bis Febr. 1928) (statt 678.—) RM. 325.—. Verpflichtet zu weiterer Abnahme etc.“ Der Käufer der bisherigen Lieferungen wird also die nächsten Lieferungen unter allen Umständen auch noch erwerben müssen, aber zum nicht herabgesetzten regulären Preis.

Das Zeitschriften völlig wertlos werden (Makulatur), ist weniger zu befürchten als das Veralten von Lehrbüchern. Eine Aenderung in der Forschungsrichtung kann es manchmal notwendig machen, daß eine ganz bestimmte Originalarbeit eines Gelehrten wieder hervorgesucht werden muß, die dann im Verhältnis zu ihrer Seltenheit bewertet wird. Ein Beispiel: ein Band der Publikationen der Brünner Naturforschenden Gesellschaft vom Jahre 1865, vor 40 Jahren Makulatur, heute mit über RM. 100.— bezahlt; Ursache: die einzige Arbeit Mendels mit den Grundlagen der Vererbungslehre ist darin enthalten (92). Das hat übrigens dazu geführt, daß eine Faksimileausgabe veranstaltet wurde, die 1924 nur 3 RM. kostete und — seitdem sie vergriffen ist — bis auf RM. 20.— stieg.

d) Die Frage nach dem typischen Preis.

1) Die Formel für den typischen Preis.

Wenn die eben besprochenen Preisbeispiele mit dem Hinweis eingeführt wurden, daß sie als typische Preise gelten sollen, so bedarf das nun einer näheren Erläuterung. Diese Preise könnten ja als typisch nur dann angesprochen werden, wenn sie Musterbeispiele für irgendwelche Normen wären, deren gesetzmäßige Wiederkehr sich unabhängig von Zeit und Ort des Kaufvorganges nachweisen liesse. Was für Normen das sein können, geht aber aus den Beispielen bei flüchtiger Betrachtung nicht hervor, und ein Antiquar würde ihnen sogar vielleicht die Berechtigung, als Muster für verallgemeinernde Betrachtungen zu dienen, absprechen.

Es wurde schon darauf hingewiesen, daß im wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel $\frac{1}{3}$ bis $\frac{1}{4}$ Nachlaß gegen

den Ladenpreis des neuen, nicht vergriffenen Buches als „üblicher“ Preis für das antiquarische Buch angesprochen wird. Das erklärt sich leicht aus der Formel, daß beim neuen Buch Herstellungskosten, Verlegeranteil und Sortimentspesen zu gleichen Teilen im Preis enthalten sein sollen. Denn im Gebiete des deutschen Börsenvereins sind ja zum antiquarischen Verkauf vorwiegend nur solche Exemplare zugelassen, deren Herstellungskosten bereits ausgeglichen oder abgegolten sind. An die Stelle des Sortiments träte der Antiquar mit seinen Spesen, und an die des Verlegers der jeweilige Verkäufer. Bei den verlagsneuen Büchern fielen ebenfalls die Aufschläge für das Sortiment fort, und der Antiquar würde vom Verleger an seinem kalkulierten Reingewinn beteiligt (Provisionsgeschäft); dadurch wäre immer noch eine ziemlich hohe Preisspanne möglich, umso mehr als für den Antiquar in diesem Falle Kosten und Risiko der Lagerhaltung in Fortfall kommen.

Auf Seiten der Käufer endlich liegt es so, daß ein kleiner Nachlaß gelegentlich auch vom Sortiment als Freundschaftsrabatt oder unter dem Vorwand leichter Beschädigung des betreffenden Exemplars oder in Form langer Kreditgewährung gegeben werden kann. Der Antiquarpreis muß demgegenüber um so viel niedriger sein, daß es bedeutend vorteilhafter erscheint, beim Antiquar als beim Sortimenter zu kaufen; denn gegen den Kauf noch unvergriffener Schriften aus zweiter Hand spricht häufig eine Reihe von Vorurteilen, die dem Antiquariat gegenüber bestehen und die mit dem Namen „Bazillenfurcht“ bezeichnet zu werden pflegen.

Schwieriger ist nun die Betrachtung der Preise für vergriffene usw. Werke auf ihren typischen Wert hin, weil hier die Gefahr voreiliger Verallgemeinerungen besonders nahe liegt. Wenn die Untersuchung den hier eingeschlagenen Weg geht, d. h. von der Empirie zur Theorie, dann kann allerdings nur versucht werden, zu jeder einzelnen Behauptung möglichst einleuchtende Beispiele aus der Praxis beizubringen, ohne daß zunächst berücksichtigt wird, wo die Verallgemeinerung halt zu machen hätte. Es sind jedoch exaktere Methoden denkbar, die im folgenden Abschnitt dargelegt werden sollen.

2) Untersuchungsmöglichkeiten.

Bei der Frage nach dem typischen Preis im Antiquariatsbuchhandel stehen grundsätzlich zwei Probleme zur Diskussion. Es wird einmal gefragt, ob ein ganz bestimmter Preis, der zu irgendeiner Zeit von irgendeinem Händler für ein Stück festgesetzt worden ist, für ein genau entsprechendes zweites Stück zu gleicher Zeit an einem anderen Ort richtig sein kann (normaler Einzelpreis). Alsdann wird gefragt, ob

sich aus allen auf einem bestimmten Markt innerhalb eines abgegrenzten Zeitraums festzustellenden Preisen ein gemeinsames Charakteristikum, z. B. die Differenz zwischen Neu- und Altanschaffungspreis, herauschälen läßt (normaler Gesamtpreis). Alle Preise, die einer von diesen oder beiden Normen entsprächen, könnten als typisch gelten und zur Grundlage von Verallgemeinerungen dienen.

Solch eine Untersuchung müßte folgendermaßen vorgehen. Für das erste Problem müßten an einem Stichtag sämtliche gültigen Antiquarkataloge zusammengetragen und daraufhin untersucht werden, ob das betreffende Objekt darin aufgeführt ist und zu welchen Preisen und Lieferbedingungen. Gleichzeitig müßten alle weiteren antiquarischen Exemplare (auf Bücherkarren, in Sortimentsläden, bei Antiquaren, die keinen Katalog veröffentlichen usw.) erfaßt und ihre Preise registriert werden. Der Normalpreis könnte dann 1) durch Auszählen des häufigsten Vorkommens oder 2) als Mitte von allen gefundenen Ziffern bestimmt werden; aber dieses Verfahren ist undurchführbar.

Ebensowenig brauchbar ist die Methode zur Ermittlung des normalen Gesamtpreises. Angenommen, die Aufgabe laute: Es soll untersucht werden, welche Spanne zwischen dem Neu-Preis wissenschaftlicher Literatur seit 1900 und dem antiquarischen Preis dafür im Jahre 1927 bestand. Es müßte dann so vorgegangen werden: alle überhaupt auf dem Markt vorkommenden Objekte aus dieser Periode würden wie bei der vorigen Aufgabe behandelt werden, alsdann die sämtlichen Mittelpreise des Jahres 1927 errechnet und die Neupreise (Verlagspreise) in einer Aufstellung vermerkt werden. Beide Kolonnen müßten addiert und die Differenz zwischen den Endsummen in Prozenten von der Neupreissumme ausgedrückt werden, dann wäre das normale Antiquarpreisniveau gefunden. Auch diese Enquête ist undurchführbar.

Es bleibt demnach kein anderer Weg als der, sich auf die Fachleute zu verlassen, und als solche müssen ja die Händler — wie bereits dargetan — angesprochen werden. Tatsächlich liegen die Dinge so, daß Erfahrung, Kenntnis und Kontakt mit der Fachkundschaft bei dem einzelnen Händler ein dauerndes Regulativ des Marktes bedeuten. Würde ein Händler zu teuer anbieten, so bliebe seine Ware unverkäuflich; wäre er zu billig, so wären sofort die Konkurrenten zur Stelle, um ihm seine Ware abzunehmen und sie selber zu einem höheren (dem gewohnten) Preis weiteranzubieten und zu verhindern, daß sie zu billig in die Hände des Publikums kommt.

Aus diesem Grunde wird auch für die angeführten Beispiele, die sämtlich aus den Veröffentlichungen alter und

erfahrener Firmen stammen, bis zu einem gewissen Grade Allgemeingültigkeit behauptet, soviel wenigstens, wie nötig ist, um an Stelle der undurchführbaren empirischen Methoden mit nationalökonomischen Theorien zu einer allgemeinen Preisbildungslehre für den wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel zu gelangen.

II. Deutungsversuch nach nationalökonomischen Gesichtspunkten.

1) Versuch einer generellen Erklärung der Preisbildungserscheinungen vom Antiquariatsmarkt her.

a) Die tatsächliche Bedeutung der Preise.

Vom Markte her haben sich folgende Preise für das wissenschaftliche Schrifttum im Antiquariatsbuchhandel unterscheiden lassen:

I. Preis vom Verleger bestimmt (neue Bücher und Zeitschriften; neue, aber mit Rabatt angebotene Bücher).

II. Preis von einem Antiquar bestimmt (Dissertationen, Separata, evtl. Restauflagen; Faksimileausgaben des Antiquars).

III. Preis vom Antiquariatsbuchhandel errechnet:

1. noch nicht vergriffene Werke:

a) als Maßstab der Ladenpreis (Preisherabsetzung, bei einzelnen Stücken auch im Sortiment; Rezensionsexemplare),

b) als Maßstab der Marktwert (Lieferungswerke; unvollständige Zeitschriftenbände).

2. vergriffene Werke:

a) als Maßstab der vorwiegend bibliophile Gebrauchswert (antike Bücher),

b) als Maßstab der vorwiegend wissenschaftliche Gebrauchswert (neuere Bücher).

Generell gesehen sind die Abteilungen I und II als Monopolpreise anzusprechen, d. h. das Angebot ist in einer Hand vereinigt, so daß auch der Preis nur an einer Stelle errechnet wird. Daß dies z. B. für Dissertationen und für Separata gilt, ist auf den ersten Blick nicht zu erkennen. Darum muß darauf hingewiesen werden, daß der Handel mit beiden besondere Einrichtungen erfordert. Z. B. erklärte der Leiter der F o c k' schen „Zentralstelle“ in Leipzig anläßlich einer Besichtigung im Sommer 1926, daß die Dissertationen, Schulchriften usw., weil sie nur in kleinsten Auflagen gedruckt

werden und vornehmlich in der Anstalt zirkulieren, für die sie verfaßt sind, nur in den allerwenigsten Fällen in den regulären Buchhandel gelangen und deshalb bibliographisch so schwer zu erfassen sind, daß z. B. die „Zentralstelle“ an manchen Orten nur gegen Bezahlung die Uebersendung der jeweils herauskommenden Schriften für ihre bibliographischen Zwecke erwirken kann. Bei den Separaten handelt es sich um Ausschnitte aus Fachblättern, Zeitschriften, Sammelbänden usw., die nur in einzelnen Exemplaren dem Zerschneiden ausgeliefert werden können, ohne größere Werte zu zerstören. Ferner verursacht das Aufnehmen und der Vertrieb dieser im Verkauf verhältnismäßig billigen Stücke besondere Aufwendungen, die sich nur bei ganz spezialisierten Betrieben mit entsprechendem Umsatz rentabel gestalten lassen. — Bei Restauflagen und eigenen Faksimileausgaben übernimmt der Antiquar die Funktionen eines Verlegers.

In der Abteilung III sind alle Konkurrenzpreise zusammengestellt. Auch die antiken Bücher sind hinzugefügt worden, weil wirkliche Unika selten im wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel vorkommen und der Preis etwaiger ganz rarer Stücke beim ersten Auftauchen nach dem Preis ähnlicher Bücher bestimmt wird (93). Vor allem ist daran festzuhalten, daß das Buch als Massenprodukt angesehen werden muß; jedes Stück ist ersetzbar: wenn der Preis vergriffener Werke so hoch steigt, daß ein Verkauf lohnend erscheint, treten Bibliotheken mit ihren Dubletten als Verkäufer auf, und der zu teuer anbietende Antiquar findet keinen Abnehmer (94).

Die Arbeit des Antiquarbuchhandels besteht zu einem grossen Teil infolge seiner bibliographischen Tätigkeit in der Bedarfsweckung; dabei geht durch die Katalogherausgabe mit der Bedarfsweckung die Forderung vorerst vom Antiquar errechneter Preise für die Bedarfsdeckungsmittel Hand in Hand. Sicherlich richtet sich die Ueberlegung des verkauften Händlers nicht darauf, die Nachfrage so weit zu beschränken, daß sich für jedes Buch nur ein Käufer findet, als vielmehr darauf, soviel unbefriedigte Nachfrage zu schaffen, daß er bei etwaiger Beschaffung weiterer Exemplare auch wieder auf Absatz — und zwar möglichst zum gleichen Preise — rechnen kann (95).

Es liegt natürlich in der Hand des einzelnen Händlers, seine Preise zur Eroberung gewisser Absatzgebiete zu variieren. Es gibt da all die Möglichkeiten und Mittel wie auf jedem anderen Warenmarkt. Die Vorschrift besonders günstiger oder ungünstiger Wechselumrechnungskurse, Lieferbedingungen, die Gewährung von längeren Zahlungsfristen,

während sonst sofortige Barzahlung die Regel ist, die Einrichtung von Tauschkonten und ähnliche Vergünstigungen stehen dem Antiquar zu Gebote. Es kann in manchen Fällen geradezu von einem Dumping gesprochen werden, wenn sich ein Händler ein bestimmtes Land, z. B. Japan oder U.S.A., als Abnehmer sichern will, indem er für seine besten Stücke zunächst prohibitiv wirkende hohe Preise einsetzt und dann den bevorzugten Interessenten Sonderrabatte offeriert. Dies wird ihm durch die leichte Kontrollierbarkeit des Marktes ermöglicht, da sich Angebot und Nachfrage bei verhältnismäßig wenigen Wirtschaften konzentriert (die auf das betreffende wissenschaftliche Fach spezialisierten Firmen). — Daß die deutsche Währungskrise dumpingähnliche Erscheinungen auf dem Antiquariats-Büchermarkt hervorrief, ist auch von anderer Seite betont worden (96).

b) Die Entwicklung des Einzelpreises.

Innerhalb des Antiquariatsbuchhandels stellt jedes einzelne Buch warenmäßig eine Einheit für sich dar. Es wurde bei den bisherigen Untersuchungen eine Einteilung und Zusammenfassung sämtlicher denkbaren Variationen des Begriffs „Antiquarisches Buch“ versucht, wie sie sich im Handel herausgebildet hat. Darüber hinaus muß jedoch noch einmal ausdrücklich betont werden, daß selbst innerhalb der behandelten Gruppen noch immer das einzelne Buch (d. h. jeder Einzeltitel) einer besonderen Preisentwicklung unterliegt. Man kann zwar generell von einem Antiquariatsmarkt sprechen, wenn dabei an das Gesamtangebot und die Gesamtnachfrage gedacht wird, die in der Gesamtzahl der Umsätze der Antiquarfirmen ihren Ausdruck finden; ganz allgemein könnte den drei Provinzen des Handels (97): Rohstoffhandel, Halbfabrikathandel und Fertigwarenhandel, eine vierte, der Nachwarenhandel oder Rückwarenhandel, angefügt werden. Aber eine solche Betrachtung des Antiquariatsbuchhandels als eines grossen Antiquariatsmarktes ist unbefriedigend und fehlerhaft, weil der Charakter der Waren auf diesem Markt zu verschieden ist: vertretbare und unvertretbare, haltbare und leichter verderbliche, sortierte und unsortierte, Einzel- und Massen- (Serien-) Güter usw. kommen nebeneinander vor.

Wenn von Konjunkturen oder Krisen im Zusammenhang mit dem Antiquariatsbuchhandel gesprochen wird, kann es sich immer nur um einen Einzelmarkt oder um ein Teilgebiet des (wissenschaftlich) fachlich geteilten Marktes handeln. Die französische Revolution z. B. trägt neue Weltanschauungen in alle Erdteile: Erbauungsbücher, Breviere, Missale, aber auch romantisch-mystische Medizin und Geographie usw.

werden entwertet (98). Von Linné bis Darwin beherrscht das Interesse für Systematik in den Naturwissenschaften das Feld; seitdem steht die Biologie im Vordergrund: systematische Schriften ohne bibliophilen Wert in Seltenheit, Ausstattung oder Exlibris, usw. fallen im Preis, biologische Schriften (Mendel!) steigen. Tritt an die Stelle der Astrologie die Astronomie, so werden astrologische Schriften für Jahrzehnte aus den Beständen ernster gelehrter Antiquariate verbannt. Seit dem Weltkrieg steigt der Bedarf nach Okkultismus wieder, und mit der modernen Philosophie nimmt sich auch das Antiquariatswesen seiner wieder an. Eins der interessantesten Beispiele auch in buchhändlerischer Hinsicht bietet die Geschichte der Chemie mit ihren unzähligen Wandlungen, die erst in jüngster Zeit von der klassischen Atomtheorie zur Quantentheorie führten (99).

Hinzu kommt ein drittes Beobachtungsgebiet: das einzelne Buch. Die Entwicklung der drei Kurven: Antiquariatsmarkt, Fachwissenschaft, Einzelbuch braucht keinesfalls parallel zu gehen. Zeitumstände — einesteils Verarmung (Schulbuchgeschäft!), andernteils gerade Vermehrung des Wohlstandes (Bibliotheksgründung) — können für den Antiquar günstige Absatzverhältnisse schaffen; die Anteilnahme an einem Zweig der Wissenschaft etwa belebt sich, sodaß verhältnismäßig viele Schriften über das Fachgebiet angeboten und auch verlangt werden, und der Umsatz steigt. Dennoch hängt die Bewertung des einzelnen Buches immer von Momenten ab, die in ihm selbst begründet sein müssen: Fuesslis Magazin für Entomologie steigt im Preise, Redtenbachers Käferlehre fällt. Ja, innerhalb des Bezirks eines und desselben Buches ist das zu beobachten: die 11. Auflage der Botanik von Prantl und Pax wird nur mit 66²/₃% der 13. Auflage bewertet. Und unabsehbar ist die Menge der gänzlich entwerteten Lehrbücher z. B. der Medizin, die inhaltlich weder völlig an Interesse noch an Brauchbarkeit verloren haben. Auch die Frage, warum z. B. Schulbücher außerhalb der Schülerschaft so gut wie unverkäuflich sind, müßte beantwortet werden.

c) Die Rolle der „Produktions“-Kosten.

Kalkulatorisch betrachtet besteht jeder Warenpreis aus mindestens zwei Teilen: den Produktionskosten und einer Reihe von Aufschlägen für Gewinne, Verzinsungen usw. Hierbei muß ausdrücklich betont werden, daß „Produktion“ über die bloße „Fabrikation“ oder „Herstellung“ hinausgeht; die Produktion umfaßt alle Vorgänge bis zur Verkaufsbereitschaft der Ware (100); die Produktionskosten sind demnach alle Kosten von der reinen Herstellung der Ware bis zur Bereitstellung am Marktort (101).

Beim Einzelhandelsakt kommen zu den Kosten, die bis zur Bereitstellung am Marktort entstehen, worin die Bedarfsweckungskosten (Reklame) des Produzenten inbegriffen sind, die Aufschläge für die Dienstleistung des verkaufenden Händlers, zu der auch Bereithaltung (Lagerung), Ladenmiete usw. zu rechnen sind (102). Manche Autoren schreiben dem landesüblichen Zinsfuß einen direkten Einfluß auf die Preisgestaltung zu (103). Der Konsumentenpreis stellt demnach die Anschaffungskosten des Händlers zuzüglich seiner gesamten Geschäftsunkosten, Kapitalprämie, und Gewinn dar (104).

Die Umlage dieser zweiten Kostenreihe kann nur analog den Generalunkosten im Produktionsprozess (105), also zunächst nicht auf das einzelne gehandelte Warenteilchen, sondern nur auf die Gesamtheit der Waren des betreffenden Händlers erfolgen (106). Dabei spielen Handelsbräuche, die örtlich verschiedene Kaufkraft der Konsumenten, ihre soziale Eigenart und das Bestreben, die Preise den vorhergegangenen Marktverhältnissen anzupassen, mit (107). Auf eine Formel gebracht, ließe sich der Detailhandelsstandpunkt etwa so umschreiben: Während der Käufer am Einzelpreis interessiert ist, muß der Verkäufer mit dem erreichbaren Gesamtgewinn aus all seinen Warenbeständen rechnen (108). Damit ist ein zufälliges Moment gegeben, sodaß die Vorstellung einer allgemeinen Preisbildung auf Grund objektiver überindividueller Momente nur beim Verkehr von Produzent zu Konsument ohne Vermittlung durch den Handel zutreffen könnte.

Für das Verständnis der Vorgänge im Antiquariatsbuchhandel sind diese Ueberlegungen deshalb so wichtig, weil hier als „Produktion“ die Tätigkeit des Antiquars, der Produzent und Händler in einer Person ist, angesprochen werden muß. Die Produktionskosten müssen sich also hauptsächlich (von den verlagsneuen Büchern abgesehen) aus Handelsspesen zusammensetzen. Hierfür kommen in Frage: Gestehung, Lagerung und Vertrieb mit allen ihren Nebenspesen, oder anders ausgedrückt: aller Aufwand für Erwerb, Bereithaltung und Verteilung der Ware. Hiervon kann nur der Erwerb als spezieller Akt bezeichnet werden, während Bereithaltung und Verteilung kollektive Funktionen sind. Die gesamten Geschäftsunkosten können nur auf die Gesamtheit aller Umsätze umgelegt werden. Bei der Analyse des Antiquarpreises muß folglich dieser individuelle Zuschlag in Erwägung gezogen werden; denn hier ist eine Quelle für eine Reihe von rein äußerlichen Verschiedenheiten. Der Standort des Antiquars bedingt zwar nicht seinen Kundenkreis (s. Anhang I S. 56), wohl aber wirkt er auf die Höhe seiner Geschäftsunkosten.

Aber nicht nur die Geschäftsunkosten als solche müssen als labil bezeichnet werden, auch die Anschaffungskosten des einzelnen Stückes können bei seinem Wiederverkauf nicht einfach als Basis der Preisberechnung dienen, indem „Anschaffung=Produktion“ gesetzt wird; das liegt im Wesen der Lagerhaltung und des Einkaufs auf lange Sicht. Der Antiquar kann zwar beim Einkauf voraussehen, welche Bücher überhaupt verwertbar sind, aber nicht den genauen Zeitpunkt, wann dies eintreffen wird, für jedes einzelne Buch vorherberechnen. So kann er nicht die speziellen Unkosten jedes einzelnen Buches auf jeden einzelnen Geschäftsakt verrechnen, sondern nur aus der Gesamtheit der Unkosten abschätzen, welchen Einnahmeüberschuß er mindestens erzielen muß, um fortbestehen zu können (109).

In Uebereinstimmung mit diesen Ausführungen lassen sich in der Praxis Erscheinungen beobachten wie die, daß gleiche Werke bei annähernd gleicher Erhaltung in zwei verschiedenen Katalogen zu gleicher Zeit mit gewissen Preisdifferenzen angeboten werden, ohne daß der einen oder der anderen Firma Unkenntnis des Marktwertes vorgeworfen werden könnte. Bei einer genaueren Betrachtung zeigt es sich dann gewöhnlich, daß die eine Firma durchgängig etwas höhere Preise fordert als die andere. Daß trotzdem beide nebeneinander bestehen können, ist dadurch möglich, daß jede ihren festen Kundenstamm hat. Bei den großen Häusern belaufen sich die Adressen von Spezialinteressenten auf zehntausend und mehr. Jede Absatzerweiterung bringt neue Schwierigkeiten mit sich. Im allgemeinen muß gesagt werden, daß die Vergrößerung des Betriebes im Antiquariatswesen nicht nur eine Steigerung des Umsatzes, sondern meistens auch eine Steigerung der relativen Unkosten und damit des Kapitalrisikos bedeutet. Hinzukommt, daß das Antiquariatsgeschäft nur zum Teil durch Lagerwaren bestritten werden kann und daß eingehende Kaufaufträge häufig erst nach Monaten ausgeführt werden können. Wie ein Antiquar nicht alle Bücher führen kann, so kann er auch nicht mit allen eventuellen Interessenten in Fühlung bleiben; die eingeführten Häuser werden von ihren Geschäftsfreunden immer wieder mit Aufträgen bedacht, auch wenn sie einmal um ein Geringes teurer sind als ihre Konkurrenten; Antiquariatsbuchhandel ist auf gegenseitigem Vertrauen begründet. Mancher Antiquar befolgt die Taktik, in Mittelware verhältnismäßig teuer und in Spitzenware umso billiger zu sein; und mancher verkauft umgekehrt seltene Stücke wesentlich teurer als andere Antiquare und hält seine Kundschaft durch sehr niedrige Preise bei den weniger wertvollen schadlos. Durch den Katalogvergleich innerhalb der einzelnen Firmen (auch der Ausländer) geschieht an sich die Preis-

angleichung ganz automatisch. Die Händler besuchen auch manchmal die Auktionen, um sich über die Preise zu orientieren. Im Kunsthandel soll es vorkommen, daß sich die Händler zu Interessengemeinschaften zusammenschließen, um die Preise einzelner Künstler oder Kunstwerke künstlich auf einer gewissen Höhe zu halten. Von solchen „Ringens“ ist auf dem Gebiete des wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandels nichts Positives festzustellen gewesen.

2) Versuch einer generellen Erklärung der Preisbildungserscheinungen von der Ware her.

a) Der Charakter des Buches (Autor).

Die wesentlichsten Einwände, die bei jeder Untersuchung der Preisbildung im Antiquariatsbuchhandel erhoben werden, beruhen auf einer Verkennung des Charakters des Buches. Es ist deshalb notwendig, sie der Reihe nach an dieser Stelle zu prüfen, um eine möglichst weitgehende Klärung der Probleme zu erreichen.

Die Einwände lassen sich in zwei Gruppen einteilen. Bei der einen Gruppe handelt es sich um den Vorwurf, daß der Altbücherhandel nur ein Teil des Althandels überhaupt sei und sich nicht wesentlich vom Handel mit alten Kleidern, Maschinen usw. zu unterscheiden brauche. Die zweite Gruppe von Einwänden läuft darauf hinaus, daß Preisherabsetzungen bei allen Markenartikeln in ähnlicher Weise denkbar sind wie beim Buch, z. B. bei Zigaretten usw. Wenn sich das so verhielte, hätte der Antiquariatsmarkt keinen Anspruch darauf, einer besonderen Untersuchung seiner Preisbildung unterworfen zu werden.

Daß für einige Zweige des Althandels mit Büchern der Vergleich mit dem sonstigen Althandel grundsätzlich zutrifft, wurde bei der Behandlung der „Buchkrämer“ oder Bouquinistes bereits gezeigt (p. 20). Das sind aber Ausnahmen, die ausdrücklich als solche gekennzeichnet wurden. Denn tatsächlich weist der „echte“ wissenschaftliche Antiquariatsbuchhandel besondere Züge auf, Eigentümlichkeiten, die mit dem Charakter der Ware Buch zusammenhängen.

Wenn jemand einen bereits getragenen Anzug vom Althändler erwirbt, um Geld dabei zu sparen, so gibt er dem Anzug nur weiterhin die bisherige Verwendung: der Anzug soll in Ergänzung des bisherigen Besitzers nunmehr von dem nächsten — das kann auch ein dritter, vierter usw. sein — bis zum völligen Verschleiß getragen werden. Ähnlich steht es beim Erwerb einer bereits gebrauchten Maschine,

die bei dem neuen Besitzer genau die gleichen Dienste leisten soll wie bei dem früheren. Wird sie aber als Altmaterial, z. B. zum Verschrotten, aufgekauft, dann ist ihre Form gleichgültig, und im Grunde wird nur der Rohstoff in ihr gehandelt (genau so, wenn Bücher makuliert werden).

Auch der Vergleich mit dem Briefmarkenhandel (110) trifft in der Grundidee nicht zu; denn zwar ist der Name der Philatelie darauf zurückzuführen, daß die Briefmarke, die gebraucht worden ist, und zum Sammlerobjekt wird, ihren aufgedruckten Preis verloren hat und als Sammlerobjekt einer ganz neuen Bewertung unterliegt — und auch neue Briefmarken können Sammelwert haben — allein hier ist der Gebrauch beim Sammler ganz abweichend vom bestimmungsmäßigen Gebrauch, und die Preisbildung ist der Ausdruck dafür.

Andererseits ist beim Kauf z. B. von rabattierten oder nicht banderolierten Tabakwaren (111) immer der Hersteller an der Preisbildung beteiligt. Die Preisspanne kommt durch einen Verzicht des Verkaufsberechtigten oder durch eine Umgehung des Staates (Steuer, Zoll usw.) zustande; es ist immer neue, konsumbereite Ware, die noch nicht gedient hat und deren Preis nur von einer Produktionsstelle und einer Händlerorganisation geregelt zu werden braucht. — Gleiches gilt für alle Markenartikel.

Die Sonderart des Buches im Althandel beruht darauf, daß es nicht nur den Besitzer wechselt, sondern jedem Besitzer einen zwar wirkungsmäßig verschiedenen, aber der Art nach gleichen Dienst leistet (112) und daß es dabei weder in seiner Form noch in seiner Bestimmung verändert wird. Altkleiderhandel führt die Ware dem Verbrauch, Altbücherhandel dem Gebrauch zu. Während ein alter Anzug nach seinem Verbrauchswert bezahlt wird, wird das alte Buch wegen seines Gehaltes, nicht wegen seiner Erhaltung begehrt, und das Wesentliche an ihm ist nicht die Erscheinungsform: Material, Druck, Einband, die sich abnutzen können, sondern der Autor, der immer wieder zu jedem Leser, der ihn um seine Gedanken befragt, dasselbe spricht und dennoch so verschieden auf ihn wirkt, daß der Wert eines antiquarischen wissenschaftlichen Buches in erster Linie nach der Bewertung des Autors durch sein Publikum bemessen wird. Es gibt Bücher in den Bibliotheken, die wundervoll erhalten sind, weil sie niemals gelesen werden und die veralten, ohne verbraucht zu sein. Andere Bücher werden so viel gelesen, daß sie materiell zerstört werden und dennoch werden sie immer wieder verlangt. Das ist das Charakteristikum des Buches (113) und begründet das Wesen des Antiquariatsbuchhandels.

b) Die drei Werte des Buches (Materialwert; Leihwert; Besitzwert).

Das antiquarische Buch hat schon einmal gedient; aber es spielt für den, der den Inhalt aufnehmen will, keine Rolle, ob es vor ihm von anderen gelesen worden ist oder nicht. Dadurch, daß seine Urproduktionskosten bereits als auf irgendeine Weise abgegolten angesehen werden müssen, ist es marktmäßig betrachtet eine neu produzierte Ware, deren Preis weder allein aus der „Seltenheit“, noch aus den „Produktionskosten“, noch aus der „Kaufkraft der Konsumenten“ usw. zu erklären ist. Dafür muß der Wert des Buches maßgebend sein.

Der Wert des Buches ist jedoch kein einheitlicher Begriff. Aus den bisherigen Darlegungen sind zumindest drei Kategorien erkennbar geworden, die unterschieden werden müssen: der Materialwert, der Leihwert und der Besitzwert.

Daß die Erscheinungsform des Buches eine gewisse Rolle spielt, ist aus dem bibliophilen Buchwesen bekannt. Ein Beispiel aus dem Katalog einer großen Pariser Firma vom Juni 1926 mag das illustrieren:

Nr. 2825 — Abel Hermant, Le Caravansérail.

Ed. originale 10 fr.

Nr. 2826 — Le même. Un des 50 exemplaires

imprimés sur papier de Hollande

20 fr. (114)

Ein bekannter Berliner Auktionator gab an, daß bei der Goethe-Ausgabe der Doves-Preß der Preisunterschied zwischen der Büttens- und der Pergamentausgabe zeitweilig das Dreihundertfache betrage, während die Herstellungskosten vielleicht doppelt so hoch auf Pergament als auf Büttens seien.

Im wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel konnte dieser Materialwert (Wert der Erscheinungsform) in den Preisdifferenzen zwischen Original- und Faksimileausgaben nachgewiesen werden. Zweifellos spielt hier die Seltenheit der besseren Ausstattung (beim Abel Hermant 50 Exemplare, beim Goethe 12 Exemplare!) und die Seltenheit der Originale (beim Martens und bei Goethes Optik) die gleiche Rolle. Diese Ausgaben sind nicht zum Lesen bestimmt, sondern zum Besitz (Bibliophilie zielt auf Befriedigung des Schmuckbedürfnisses).

Besitzwert braucht sich andererseits nicht nur im Schmuckbedürfnis zu äußern; er tritt auch im Gebrauch zutage; also ist eigener Besitz für gewisse Fälle wichtig. Mit dem Lesen allein ist es oftmals nicht getan. Das „Verarbeiten“ eines Buches erfordert Glossen. Mit Schreibpapier

durchschossene Bücher z. B. fördert gerade das wissenschaftliche Antiquariat häufig zutage.

Der Leihwert liegt im einmaligen oder jedenfalls zeitlich beschränkten Gebrauch, der Besitzwert im unbeschränkten Gebrauch — mit allen rechtlichen Konsequenzen des Eigentumsverhältnisses. Besitz bedeutet Möglichkeit zu dauernder Wiederholung der Gebrauchsakte bis zum Verbrauch (115). Zugleich ist damit die materielle Ueberlegenheit des Warenbesitzers über den Nichtbesitzenden verknüpft.

Dem bloßen Lesebedürfnis entspricht das Leihen, aber der Besitz kann unter gewissen Bedingungen als komplementärer Gebrauchswert hinzutreten oder sogar im Vordergrund stehen, wobei dann das Vorhandensein eines besonderen Materialwertes den Besitzwert noch erhöht. Wenn einmal die Vervielfältigung der Erkenntnis auf anderen Wegen als durch Buchdruck geschehen wird (116), wird der Leihwert des Buches hinfällig werden, aber vielleicht ein gewisser Besitz plus Materialwert erhalten bleiben, weil Bücher Seltenheitswert (Schmuckwert) bekommen werden.

c) Die Begriffe „Tauschwert“ und „Gebrauchswert“ beim Buch.

Der Gebrauchswert des Buches ist demnach zweipolig: es hat einen spezifischen Wert, und es hat den allgemeinen Warenwert. Der letztere beruht darin, daß sein Besitz Ausdruck einer in ihm investierten Menge Kaufkraft darstellt und somit das Schmuckbedürfnis des Besitzers („Relief“) befriedigt (117). Wie für manche Berufe der Besitz des Handwerkzeugs das Abzeichen der Zugehörigkeit zum Gewerbe ist, so gehört das Buch zum Gelehrten, und es wird so lange behalten, bis leibliche Not zur Auslösung der investierten Kaufkraft zwingt (118).

Der spezifische Wert des Buches drückt sich darin aus, daß es jedem, der zu lesen vermag und zu lesen gewillt ist, Erkenntnisse — und zwar immer die gleichen — vermittelt, die der Leser also nicht durch eigene Anstrengung zu erwerben braucht, sondern die er sich nur aneignet, indem er sie aufnimmt. Das Buch kann damit in zweierlei Hinsicht zum „Gegenstand des täglichen Gebrauchs“ werden: als eigenes Handwerkszeug des Lesebedürftigen (zur Herstellung anderer Bücher (119) und als Grundlage für die Produktion anderer Güter direkten ideellen oder materiellen Gebrauchs (Konsumgüter erster Ordnung) (120). Dieser Gebrauchswert kann dauern (Tabellen! Rezepte!). Er kann auch vergehen: er kann im Produkt aufgehen (Lehrbuch! Schulbuch!). Dann mag das Buch vom ersten Besitzer aufgegeben werden.

Der Tauschwert läßt sich gemäß den Ueberlegungen der Grenznutzenschule bemessen durch die eigene Geldschätzung des Besitzers (des Verkäufers) und durch seinen Geldbedarf auf der einen, durch den Vorrat (Angebot) und den Gebrauchswert für den nachfragenden Bedarf auf der anderen Seite (ausgedrückt durch die Schätzung des Händlers). — Wird das Buch so als ein Produktionsmittel betrachtet, das nicht selbst notwendigerweise im Produktionsprozeß verbraucht wird, so drängt sich ein Vergleich aus einer anderen Wissenschaft, der Chemie, auf: das wissenschaftliche Buch übernimmt die Rolle des Katalysators. Es wird gefragt, ob sich nicht in der Nationalökonomie ein Element nachweisen ließe, das im Produktionsprozeß eine ähnliche Rolle spielte? — Die Frage ist zu bejahen: es ist das Kapital.

Auf der Grundlage der bisherigen Ergebnisse kann nunmehr die Darstellung der Theorie der Preisbildung beim wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel unternommen werden.

3) Versuch einer generellen Darstellung der Theorie des Antiquarpreises.

a) Nutzen und Seltenheit.

Es wurde an früherer Stelle gesagt, daß der wissenschaftliche Antiquariatsbuchhandel ein ausgesprochener Bedarfsdeckungsmittelhandel ist: von der Nachfrage werden bestimmte Bücher beim Antiquar verlangt — für die Nachfrage werden diese Bücher vom Antiquar beschafft. Wo er etwas auf Lager nimmt, geschieht es um einer möglichen zukünftigen Nachfrage willen. Wo er scheinbar den Bedarf erst weckt, wie bei den Separaten und bei vergessenen oder unbeachteten Büchern, auf die er hinweist, nimmt er in Wirklichkeit nur eine mögliche künftige Nachfrage vorweg. Was er selber schafft, ist stets nur eine Ergänzung zu dem bereits Vorhandenen.

Die Tauschwertschätzungen zwischen Angebot und Nachfrage geschehen daher notwendigerweise immer nach dem Gebrauchswert, d. h. nach dem Nutzen, den das Buch zu stiften vermag. Die Kosten der ursprünglichen Herstellung können einen Maßstab, eine Richtschnur, abgeben, aber sie brauchen es nicht; denn wenn das Buch in die Hände des Antiquars gelangt, sind die Herstellungskosten „als abgegolten zu betrachten“. Wegen dieser unerläßlichen Vorbedingung sind darum andererseits Einzelexemplare oder beschränkte Auflagereste (und Serien!) die Regel, nicht aber Quantitäten. Das antiquarische Buch hat also den Charakter eines „knappen“ oder „seltenen“ Gutes mit Gebrauchswert.

Dieser Gebrauchswert besteht darin, daß es tauglich ist, bei der Produktion von Konsumgütern oder bei der Produktion von neuen Büchern mitzuwirken. Ist diese Mitwirkung dauernd (Tabellen, Rezepte usw.), so kann es derart mitwirken, daß es schließlich zerstört wird (zerlesen, zerrissen): seine materielle Erscheinungsform geht zugrunde, ohne daß sein Gehalt an Wirksamkeit eingebüßt hätte. In den weitesten Fällen hingegen ist die Mitwirkung zeitlich beschränkt. Die Ursache kann entweder darin liegen, daß es zu dem vorgestellten Zwecke untauglich befunden wird (Veralten usw.) oder daß der Zweck selber nur eine begrenzte Zuhilfenahme erfordert (Schulbuch, Lehrbuch usw. — Fortschertätigkeit usw.).

Ist die Verwendung des Buches auf die Produktion neuer geistiger Werte gerichtet, durch die es selber überflüssig wird (systematische Werke bilden die Grundlage für alle spekulativen!), dann wird es als geistige Erscheinungsform entwertet, ohne daß es materiell zugrunde zu gehen brauchte: sein Wert fließt in die Produkte über. „Geistige Fähigkeiten und körperliche Geschicklichkeiten sterben mit denen, welche sie besitzen“, sagt Marshall, „aber die Verbesserungen, die jede Generation der industriellen Technik oder dem wissenschaftlichen Rüstzeug zubringt, werden der nächsten überliefert die Hilfsmittel des Denkens entwickeln sich akkumulativ, wie die der materiellen Produktion“ (121). Im wissenschaftlichen Schrifttum werden Erkenntnisse lixiert; wer es sich aneignet und sich seiner bedient, erspart sich die Aufwendung eigener Anstrengungen zur Wiederholung der gleichen Erkenntnisakte, d. h. er kann aus der vorgetanen Arbeit der zeitgenössischen Forscher und der vergangenen Generationen von Gelehrten Nutzen ziehen. Für die nationalökonomische Theorie heißt das nichts anderes als: das antiquarische wissenschaftliche Buch ist ein Konsumgut mit Kapitalcharakter — offenbar ein Paradoxon, das die Probleme nur noch zu verwirren scheint. Denn als Konsumgut wird es unter Berücksichtigung seiner relativen Seltenheit nach seinem Nutzen gehandelt und zwar naturgemäß so, daß die Erzielung eines Gebrauchswertüberschusses beim Käufer und beim Verkäufer im Vordergrund steht (122); dieser Ueberschuß kann nur einmal erzielt werden, eben beim Verkaufs- und Kaufvorgang. Als Kapitalgut hingegen wäre das Buch dazu bestimmt, zurückzukehren; dann würde also dieser Ueberschuß wieder zunichte. Dennoch entspricht diese Ueberlegung den Tatsachen.

b) Zins und Darlehen.

Um das zu verstehen, muß wieder daran erinnert werden, daß der Händler als Käufer sowohl wie als Verkäufer

nur als Vermittler auftritt. Der Verkehr zwischen Antiquar und Verleger — darauf wurde schon hingewiesen — ist die Ausnahme. In der Mehrzahl der Fälle handelt es sich um Verkäufe von „Konsumenten“, und das Buch übt dabei eine ähnliche „zirkulatorische“ Bedürfnisbefriedigung wie das Geld (123). In seinem Kreislauf tritt der Antiquar in einer Rolle auf, wie sie kein Händler irgend welcher anderen Sparte spielt: er gibt eine Ware aus, die allein durch ihre Zirkulation Bedürfnisse befriedigt, ohne konsumiert zu werden; sie behält ihren Gebrauchswert unverändert bei, solange für ihren spezifischen Gebrauchswert Bedarf besteht. Jeder andere Händler, der mit dem Antiquar verglichen werden sollte, müßte den Nachweis führen können, daß er Waren aus dem Konsum bezieht, die er einem gleichen Verwendungszweck bei neuen Konsumenten zuführt, ohne daß sie in ihrer Substanz anders als durch innere Faktoren verändert werden.

Für die Art der Handelstätigkeit des Antiquars läßt sich kein anderer Vergleich finden, als der Verkehr mit Geld und geldähnlichen Gütern (Goldstaub, Edelsteine, Kunstwerke usw.). Das antiquarische Buch läßt sich in diesem Vergleich mit dem Geldverkehr nur so auffassen, daß der in ihm liegende und durch seine äußere Erscheinungsform verkörperte Gebrauchswert für den Konsumenten (Leser) dem Vorteil einer Verwendung von Kapitalgütern gleichkommt. Der Preis, der für ein antiquarisches Buch vom Konsumenten (Käufer und Leser) bezahlt wird, ist also hinsichtlich seiner Bedeutung mit dem Zins vergleichbar, der für die Erlangung eines Darlehens an den Verleiher gezahlt werden muß. Hierbei wird unter einem Darlehen die zeitlich begrenzte Ueberlassung von Kapital oder Kapitalgütern im Sinne von J h e r i n g (124), M a r s h a l l (125), C o n r a d und H e s s e (126) u. a. verstanden.

Sieht man von den individuellen Zuschlägen des Handels — d. h. von den Zuschlägen, die im Betriebe des einzelnen Händlers begründet sind — ab, so muß sich ein Grundbetrag wenigstens theoretisch vorstellen lassen, der in jedem Orte, zu jeder Zeit und von jedem Konsumenten — solange dem Gehalt des Buches noch ein Gebrauchswert zukommt — für die Erwerbung des in einem Buche beschlossenen Gebrauchswertes auf Grund einer allgemeinen (-Markt-) Schätzung dieses Gebrauchswertes aufgewendet werden muß.

Dieser Kern des Preises für das antiquarische Buch ist mit dem Zins zu vergleichen, der für die Erlangung eines Darlehens gezahlt werden muß; und wie außer dem Zins Spesen für Provision usw. von Fall zu Fall und in verschiedener Höhe aufgebracht werden müssen, so treten auch zum Kernpreis des antiquarischen Buches gewisse Zuschläge (der

Händler), die von Fall zu Fall verschieden sind. Von ihnen war bereits die Rede.

Logischerweise müßte nun der Zins dem Autor des Werkes gezahlt werden, aber das ist technisch nicht möglich; dennoch kommt ihm etwas davon zugute. Das Honorar usw. als Entgelt für seine Leistung war bereits mit den Herstellungskosten abgegolten worden; bei jedem neuen Kauf und Verkauf, der stattfindet, wird aber immer wieder der Name des Autors genannt. Der Name wirkt, da er in den Annalen der Wissenschaft fortlebt, günstig auf den Verkehrswert der sonstigen Schriften des Autors (auch der neuen Exemplare) ein. Materiell kommt der Handel mit seinen Büchern jedoch nur der Volkswirtschaft zugute, in der Kauf oder Verkauf stattfindet, sodaß gesagt werden kann, daß der Zins für das in den Büchern beschlossene geistige Kapital materiell an die Volkswirtschaft gezahlt wird, in der Kauf oder Verkauf stattfindet. Der Exponent dafür ist der Antiquar.

Damit ist noch die Frage nach der Höhe solchen Zinses offen geblieben.

c) Antiquarpreis und Zins.

Nach dem, was oben über das Prinzip der Zeitersparnis beim Gebrauch vorgetaner Arbeit und über die Akkumulation der Hilfsmittel bei der Entwicklung der Produktion gesagt wurde, muß man den Zins als einen Preis für zweierlei Produktionsvorteile ansehen:

1) Vorteil der Verfügung über die eigene Arbeitskraft während des Zeitraums, der sonst zum Vorerwerb der Produktionsmittel nötig wäre.

2) Vorteil des Gebrauchs besserer Produktionsmittel (als technische Ueberlegenheit).

Beides trifft ohne weiteres wie für alle Kapitalgüter so auch für wissenschaftliche Schriften (als geistiges Kapital) zu.

Der Antiquar trägt als „Vermittler“ ein doppeltes Risiko: beim Erwerb des Buches ebenso wie beim Vertrieb. Beim Erwerb muß er das Wertloswerden des Buches fürchten, ehe er es abgesetzt hat. Wenn er es verkauft, muß er damit rechnen, daß es an ihn oder seinesgleichen zurückkehrt. Ob diese Ueberlegung verstandes- oder gefühlsmäßig statthat, tut nichts zur Sache; volkswirtschaftlich betrachtet ist doch dies der große Zusammenhang.

Notwendigerweise muß sich der Kreislauf des Buches in seinem Preis ausdrücken. Beim Erwerb des Buches bringt der Antiquar von dem möglichen Weiterverkaufswert neben den Vertriebsunkosten eine gewisse Risikoprämie für die

Spekulation auf den Absatz des Buches in Abzug (127). Beim Verkauf des Buches rechnet er einen geringen Prozentsatz neben dem sogenannten Gewinnsatz in den Preis ein, um dieses Exemplar oder ein gleiches, das wieder zu ihm kommt, auch bei stockendem Absatz nicht allzu billig anbieten zu müssen, m. a. W. der Preis des Buches soll bei wiederholtem Verkauf nicht mit wachsendem Verschleiß der Erscheinungsform abnehmen, sondern soll bei jedem Verkauf ohne Rücksicht auf die Gesamtzahl der Einzelverkäufe immer die gleiche relative Höhe behalten. Wird die Preisentwicklung eines Buches im Verlauf einer Reihe von Verkäufen und Wiederverkäufen beobachtet, so muß sich zeigen, daß sich tatsächlich bei allen und an verschiedenen Orten — jedoch innerhalb desselben Zeitraumes — stattgefundenen Wanderungen des Buches die Bewertung seines Inhaltes auf einem relativ gleichen Niveau gehalten hat. Der antiquarische Marktpreis eines Buches enthält im Kern überall eine gleiche Wertschätzung seines geistigen Gehaltes, für dessen Gebrauch eine sich relativ gleichbleibende Summe vom Konsumenten bezahlt wird. Für diese fiktive Größe wurde oben der Ausdruck „Zins“ oder „Kern des Antiquarpreises“ angewendet.

Werden von dem Antiquarpreis die vorerwähnten zwei Zuschläge oder Prämien abgerechnet, die als individuell festgesetzt nicht allgemein bestimmbar sind, so fragt es sich, nach welchen Regeln der konstant gedachte „Kern“ oder „Zins“ auf dem Markt errechnet wird.

Hier bietet sich eine theoretische Schwierigkeit insofern, als sich ein solcher Zins nicht allgemein „in üblichen Prozenten auf dem (Antiquariatsbücher-)Markt“ angeben läßt, sondern nur vergleichsweise und auf einem viel enger umgrenzten Gebiet. Als solche Märkte wären etwa abzugrenzen: juristische Kommentare von mindestens 20 Bogen Umfang aus den letzten zwei Jahrzehnten oder physikalische Dissertationen von höchstens 50 Seiten seit Helmholtz usw. Hierbei zeigt es sich allerdings, daß allein der Gebrauchswert für die relativen Preisunterschiede unter an sich gleichartigen Werken entscheidend ist. Denn es handelt sich ja nicht darum zu wissen, warum eine illustrierte Ausgabe mehr kostet als eine gewöhnliche oder ein dickes Buch mehr als ein beliebiges dünnes Buch, sondern darum, weshalb Bücher verwandten Inhaltes, ähnlicher Entstehungszeit und Ausstattung und gleicher Abnutzung ganz verschieden teuer sind. Das kann keine „wertfreie“ Theorie erklären. Das Hauptinteresse beim Käufer sowohl wie beim Verkäufer liegt in dem erwarteten Gebrauchswert des Tauschgutes, das für den Verkäufer Geld, für den Käufer die im Buch beschlossene geistige Produktionskraft ist.

Diese durchaus subjektiven Schätzungen können dadurch zu Faktoren einer allgemeinen Preisbildung (d. h. Marktpreisbildung) werden, daß die daran beteiligten Wirtschaftssubjekte eine Art Verwandtschaft aufweisen, einen „Typus“ darstellen. Es handelt sich bei dem betrachteten Markt um Nachfrage und Angebot vorwiegend innerhalb einer bestimmten „Käuferschicht“ mit gewissen durchschnittlichen Fähigkeiten und Bedürfnissen (128). Innerhalb dieser Käuferschicht, der Gelehrtenwelt also, können des weiteren drei Tendenzen festgestellt werden: die Wertschätzung von Geld, Werk und Autor verändert sich mit dem Fortschritt der Wissenschaften, es gibt den wirtschaftlichen Konjunkturen ähnelnde „Moden“ (129); es besteht eine Tendenz zur möglichst langen Gleichhaltung der Preise auch bei veränderten Marktverhältnissen (130); das Vorhandensein einer solchen Käuferschicht beeinflußt autoritativ auch die Wertschätzungen von außen gelegentlich einmal eindringender Kaufwilliger, die sich dann der „Tradition“ des Marktes unterwerfen oder auf den Kauf verzichten müssen.

Als regulierende Momente sind zu beobachten: eine gewisse Labilität des Bedarfs, der unter Umständen — wie schon besprochen — auch durch „Leihen“ befriedigt werden kann, und andernteils die Fach- und Marktkenntnis des Antiquars, der nicht nur die Moden seines Fachgebietes, sondern auch das mögliche Angebot (d. h. die möglicherweise noch auf den Markt kommenden Stücke) auf Grund seiner Erfahrungen übersehen kann.

Bei der Schätzung des Gebrauchswertes spielen Geldpreise anderer notwendiger Waren, nach denen Bedarf besteht, bereits mit hinein (131); verwandte Gebrauchswertschätzungen führen deshalb auch mit großer Wahrscheinlichkeit zu ähnlichen oder gleichen Ausdrücken in Geldwert (d. h. Preisen). Auf welche Weise die Umwandlung von Wertschätzungen zu Geldausdrücken erfolgt, hat die Psychologie zu untersuchen.

Hingegen muß darauf hingewiesen werden, daß aus dem Vorhandensein einer solchen „Käuferschicht“ mit verwandten Gebrauchsschätzungen ohne weiteres ersichtlich wird, daß jeder „Marktpreis“ innerhalb bestimmter politischer Grenzen zugleich auch ein „Weltmarktpreis“ sein muß (132); denn der Handel hat die Tendenz, den Markt zu balancieren, d. h. beträchtliche Preisunterschiede zwischen zwei Marktgebieten auf dem Wege des Wettbewerbs um die Abnehmer auszugleichen.

C. Schlusswort.

Ueber die Dauer der Gültigkeit der hier dargestellten Preisbildung kann Folgendes gesagt werden:

Für nicht vergriffene Bücher wird sich die Preisbildung im deutschen wissenschaftlichen Antiquariatsbuchhandel im wesentlichen so lange auf die geschilderte Weise vollziehen müssen, wie die Ladenpreisidee im Bereich des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler aufrecht erhalten werden kann.

Für das andere Schrifttum wird bei den Waren mit vorwiegend bibliophilem (Erscheinungs-) Gebrauchswert selbstverständlich das Fortbestehen der Nachfrage ausschlaggebend sein.

Für das Schrifttum mit rein wissenschaftlichem (Inhalts-) Gebrauchswert wird die Nachfrage und damit die geschilderte Preisbildung so lange bestehen bleiben, bis an die Stelle von Schrift, Druck und Abbildung andere technische Verfahren der Erkenntnisübermittlung und Erkenntnisbewahrung getreten sein werden.

Aus den dargelegten Preisbildungserscheinungen läßt sich noch eine besondere Folgerung erschließen. Die Gebrauchswertschätzung des Marktes wurde als eine Korrektur oder Ergänzung der Verlegerkalkulation bezeichnet. Sie kann natürlich auch nur zeitweise gültig sein und auf einer Verkennung des wirklichen Wertes eines Werkes beruhen, der erst zu einem anderen Zeitpunkt erkennbar wird. Für die freie Forschung ist es günstig, daß heutzutage nicht ausschließlich Antiquare und Konsumenten den Autoren gegenüberstehen, sondern daß daneben der selbständige wissenschaftliche Verlag mit seinen Vertriebsorganen steht. Nur so ist die Möglichkeit gewährleistet, Erkenntnisse niederzulegen und für eine spätere allgemeine Verbreitung vorzubereiten, umso mehr als nur das Bestehen eines selbständigen wissenschaftlichen Verlagswesens die Existenz einer großen Anzahl von Autoren ermöglicht, besonders solcher Autoren, die nicht durch ihren Beruf (z. B. als Mitglieder von Universitäten oder Forschungsinstituten) materiell gesichert sind.

In seiner heutigen Gestalt und mit den speziellen Gesetzen seiner Preisbildung stellt das wissenschaftliche Antiquariat einen wichtigen Machtfaktor dar, aber es ist wirt-

schaftlich weder wünschenswert noch notwendig, daß es sein Tätigkeitsgebiet und seine Arbeitsweise weiter ausdehnt als bisher. Dies muß umso stärker betont werden, als das wissenschaftliche Antiquariat mehr denn irgend ein anderer Handelszweig von der Persönlichkeit des Händlers abhängt und nicht berufsmäßig wie ein anderer Erwerbszweig von jedem beliebigen Wirtschaftler betrieben werden kann.

Anhang I.

Zahl und Verteilung der Antiquariate.

Nach dem vom Börsenverein herausgegebenen Buchhändler-Adreßbuch existierten:

Sortimente:	1881	1885	1890	1917	1922	1926
	3543	3884	4526	7090	7827	8028
Antiquariate:	1880	1885	1890	1917	1922	1926
	120	144	195	220	254	258

Diese Zahlen sind aber nicht ohne weiteres parallel zu setzen, da die übermäßige Entwicklung in der Neuzeit auch auf verändertem Zählverfahren beruhen kann. Z. B. gibt das Adreßbuch 1927 an, daß von 6647 Sortimentsfirmen, die aufgenommen wurden, nur 1308 reine Sortimente waren.

Unter Antiquariaten sind in dieser Aufstellung solche Firmen des internationalen Buchhandels, vorwiegend im Gebiete des Börsenvereins (Deutschland, Oesterreich, Schweiz), die sich ausschließlich mit dem Alt-Buchhandel aller Sparten befassen, verstanden.

Man sieht deutlich das plötzliche Anwachsen nach 1887: Zuwachs 1890=36% gegen Zuwachs 1885=20%. Es mag neben allgmeinwirtschaftlichen Ursachen vor allem die Konvention von 1887 zur Grundlage haben. — Die Entwicklung nach dem Kriege hat nichts Außergewöhnliches an sich. Man muß sich darüber klar sein, daß das wissenschaftlich betriebene Antiquariat neben Kapital und persönlichen Qualitäten wie Geschäftsgewandtheit und Mut (133) vor allem eine große Zahl mühsam zu erwerbender Kenntnisse und Erfahrungen verlangt (134). Es wurde gerade hier vielfach Mangel an Nachwuchs bemerkt, und der aus der Tabelle ersichtliche Zuwachs dürfte sich vor allem auf das Konkurrenzantiquariat

beziehen. Darin besteht aber schließlich die Solidität des Gewerbes. Langsam nur mehren sich die Geschäfte, und die Eintagsfliegen erliegen eher den Schwankungen der Konjunktur als anderswo (135). Daß dies eine Gesetzmäßigkeit ist, läßt sich auch an den Ziffern von Junks Internationalem Antiquar-Adreßbuch für 1926 zeigen. Beide legen sich nicht die Beschränkungen des Börsenvereins-Adreßbuches auf, so daß ihre Zahlen noch deutlicher sind:

Sortimentsbetr. lt. B. V.-Adreßbuch		Antiquariate:	
		Insgesamt	Deutsche allein
1906: 6600	Junk's Adreßb.	1892	448
1926: 8028	Weimarer „	1922	496
Zuwachs: 1428 (21,6%)		30	48

Der Zuwachs beträgt ca. 2% (1,6%), für Deutschland allein fast genau 11%. Ist auch im Vergleich zu anderen Geschäftszweigen der Zuwachs gering zu nennen, so ist doch die Zunahme in Deutschland auffällig. Man möchte es neben den bereits angeführten betriebstechnischen Gründen noch darauf zurückführen, daß sich der Deutsche für die Präzisionsarbeit des wissenschaftlichen oder doch spezialisierten Antiquariats besonders gut eignet. Charakteristisch ist die Tatsache, daß drei der größten ausländischen Antiquariate, Quaritch in London, Welter in Paris (mit dem Kriege eingegangen) und Olschki in Italien (Florenz und Rom) von Deutschen aufgebaut worden sind.

Das Verhältnis der Zahl der Antiquariatsfirmen im Inland und Ausland zeigt folgende Gegenüberstellung der Hauptbuchhandelsstädte in den vier Vergleichsländern:

Berlin Dtschl.	Paris Frankr.	London Gr. Brit.	New York U.S.A.
1906 87 448	160 3 1	188 520	55 171
1926 125 496	185 268	152 319	76 198

Von den aufgenommenen Firmen stellten im Vergleich zu den im betreffenden Lande überhaupt ansässigen die Pariser den weitaus größten Teil dar. (1906=50%, 1926=69%), während die Londoner und New Yorker 1906 je $\frac{1}{3}$ der Gesamtzahl ausmachten, 1926 nicht ganz die Hälfte. Für Berlin ist das Verhältnis viel ungünstiger. Der Antiquariatsbuchhandel ist in Deutschland mehr dezentralisiert. Unter den im Jahre 1906 daran beteiligten 105 Städten (1926=96 Städte) war die

Reihenfolge der Zahl der ansässigen Firmen nach wie folgt, wobei in Klammern die Zahlen für 1926 beigefügt werden: Berlin 87 (125), Leipzig 53 (66), München 29 (52), Dresden 17 (19), Frankfurt a. M. 16 (20), Stuttgart 10 (8), Nürnberg 5 (5) usw. — Unter den ausgeschiedenen 9 deutschen Städten sind z. B. Danzig und Straßburg usw., die politisch nicht mehr zu Deutschland zu rechnen sind. Für die geringeren Resultate bei den Zählungen für England und Frankreich ist kein besonderer Grund ersichtlich, es sei denn, daß die Nachkriegsverhältnisse den Redakteuren keine so umfassende Aufnahme der Ausländer gestatteten wie vor dem Kriege. Auf jeden Fall müssen diese Zahlen alle mit größter Zurückhaltung gedeutet werden, da die Gewähr für ihre Richtigkeit sehr gering ist.

Die oben genannten 7 deutschen Städte beherbergten im Jahre 1906 insgesamt 217 Firmen, 1926=295, das sind 48 und 60% der Gesamtzahl für Deutschland. Interessant ist die Tatsache, daß nach Berlin jetzt wieder die drei alten Buchhandelsstädte auch im Antiquariatsbuchhandel an erster Stelle stehen: Leipzig, München und Frankfurt a. M., während Dresden, Stuttgart und Nürnberg mit der Entwicklung nicht Schritt hielten. Prozentual die stärkste Zunahme überhaupt hat München zu verzeichnen (80%), während Berlin (44%) und Leipzig (25%) zurückstehen. Es mag sich hier in erster Linie um Antiquariate mit bibliophilen Interessen handeln, da sich das geistige Leben Deutschlands wieder mehr um München zu kristallisieren scheint als in der jüngsten Vergangenheit.

Die Vorherrschaft von Paris ist für Frankreich durchaus verständlich, da es zugleich Universitätsstadt und bibliophiles Zentrum ist, ebenso New York für U.S.A. Für London dürften vorwiegend bibliophile Kunden in Frage kommen; denn nachweislich befinden sich die meisten wissenschaftlichen Antiquare in den Hochschulstädten Cambridge, Edinburgh und Oxford. (Ueber die in den einzelnen Sparten arbeitenden Firmen gibt es keine Zählung.)

Anhang II.

Die Bibliotheksnachfrage im Antiquariat.

Es lassen sich einige Zahlen dem Aufsatz von Gerhard Schönfelder, zur Frage der Bibliotheksetats (Bbl. Jg. 94. 1927, Nr. 216) entnehmen. Von allen für reinen Buchankauf zur Verfügung stehenden Geldmitteln gaben die 10 preussischen Universitätsbibliotheken in den Jahren 1902 bis 1913 aus: für Zeitschriften und Fortsetzungswerke 63,4%, für in-

und ausländische Novitäten 19%, für Antiquariat 17,6% (p. 1117). Aus Tabelle 1 (p. 1118) geht hervor, daß es sich bei der unbedingt anzuschaffenden deutschen wissenschaftlichen Literatur für 1902 und 1922 um 22,9% der Gesamtproduktion an deutschen Büchern und Zeitschriften gehandelt habe (136). Nach Tabelle 8 (p. 1120) verteilten sich die Bücherkäufe bei 12 Bibliotheken 1926 nach den Wissenschaften wie folgt: Geschichte und Hilfswissenschaften 14%, Naturwissenschaften und Mathematik 13,5%, Sprachwissenschaften und Literatur 13,4% usw.

Diese Angaben sind in den Anhang verwiesen worden, da sie auf Zufälligkeiten der Zeitgeschichte beruhen können und keine prinzipiellen Schlußfolgerungen zulassen.

Anhang III.

Zur Entwicklung der Bücherpreise.

Für englische Kirchspiele kostete die Große Bibel im Jahre 1541 ungebunden 10 sh., gebunden 12 sh. In moderne Werte umgerechnet, bedeutete das ungefähr 120 und 150 Mk. (137). Für 1552 setzte der Privy Council den Preis des Neuen Testaments in Quarto „zu 1 sh. 10 d., den der Oktavausgabe des nächsten Jahres sogar nur auf 1 sh. fest, was nach unserem Gelde immerhin vielleicht noch 10 Mk. gleichzusetzen ist“ (138). Für diese Preise war hauptsächlich die Schwierigkeit der Papierbeschaffung maßgebend, da Satz, Druck und Korrektur usw. viel billiger als heutzutage waren (139). Schriftstellerhonorar wurde überdies erst im XVII. Jdt. die Regel, und damit setzte sofort eine Erhöhung der Bücherpreise ein: Im Anfang des XVIII. Jdt. kostete ein einbändiger Roman 2 sh. 6 d., und das blieb für ca. 50 Jahre der Normalpreis, jedoch stiegen dann die Preise unaufhaltsam, und im XIX. Jdt. wurden sie so hoch, daß sie zur Kaufkraft der Leser in keinem Verhältnis mehr standen. (140). — Diese englischen Zahlen werden angeführt, weil England durch Jahrhunderte die gleichmäßigste Währungsentwicklung aufzuweisen hat.

Für Deutschland teilt Bloch mit, daß auf Grund einer Kaiserlichen Verordnung vom 11. IV, 1656 eine Einführung von Normalpreisen für die Frankfurter Messe, sog. Frankfurter Tax, von seiten der Obrigkeit versucht wurde (Einzelpreis für größere, Bogenpreis für kleinere Werke bei Berücksichtigung von Format und Umfang des Bandes; Normalpreis für den Bogen z. B. = 1 Pfennig) (141). 1667 setzten die Leipziger Buchhändler einen Bogenpreis von 2 Pfennigen für gemeinen Druck und gemeines Papier fest, der mit der

Verfeinerung von Satz und Druck und mit der Entfernung vom Buchhandelszentrum entsprechend stieg (142). Im XVIII. Jdt. wurde die Bücherherstellung in Deutschland infolge der geringen Kosten für Löhne (Satz, Druck) und Honorare so billig, daß 1000 Exemplare 1721 bis 1740 fast halb so teuer waren wie 1914; nur das immer billiger werdende Papier ermöglicht heutzutage bei Auflagen von 5 000 bis 10 000 Exemplaren Vorteile in der Preisstellung gegenüber früher (143).

Berechnungen für die jüngste Vergangenheit stellte Gerhard L o s e r t h auf Grund von Hinrichs Vierteljahrskatalog an, die jedoch keine exakten Folgerungen zulassen, da das Material nach des Verfassers eigener Angabe unzulänglich ist (144). Naturwissenschaft und Medizin mußten überhaupt unberücksichtigt gelassen werden, da die stark verteuerte Ausstattung mit Bildern, Figuren, Tafeln und Tabellen in der Neuzeit überhandnahm (145). Zwei Aufstellungen aus dem Aufsatz (146) mögen hier Platz finden:

a) Durchschnittspreis für den Druckbogen in Reichspf.

Werke aus dem Gebiete der	1850	1860	1870	1880	1890	1900
I. Philosophie	20,3	23,5	21,8	25,5	27,6	28,2
II. Theologie	14,8	15,7	15,7	18,3	16,0	18,5
III. Rechts- u. Staatswiss.	18,3	21,3	20,5	23,6	25,1	22,3
IV. Geschichte	18,3	20,5	21,1	28,6	25,9	26,7
überhaupt	17,3	19,2	18,9	22,7	23,2	23,3

b) Steigen des durchschnittl. Bogenpreises in Prozenten.

	1850—1870	1870—1900	1850—1900
I. Philosophie	7,4	29,4	38,9
II. Theologie	6,1	17,8	25,0
III. Rechts- u. Staatsw.	12,0	8,8	21,8
IV. Geschichte	15,3	26,5	45,9
überhaupt	9,2	23,3	34,7

Den für 1890 bis 1900 festzustellenden Rückgang der Preise für rechts- und staatswissenschaftliche Literatur führte L o s e r t h auf die zu dieser Zeit erfolgende Einführung der neuen Gesetze usw. zurück, für die kein Honorar zu zahlen war (147).

Anhang IV.

Die Kosten des Antiquarkatalogs.

Eine genaue Aufstellung der Kosten für die Herausbringung eines Kataloges unternahm in letzter Zeit Junk in seinem Aufsatz „Die Kosten des Antiquariatskataloges“ (Bbl. vom 5. XI. 1925) für das wissenschaftliche Antiquariat. Ferner gestattet ein glücklicher Umstand, genaue Zahlen für einen Katalog zu geben, der im ersten Quartal des Jahres 1927 fertiggestellt und versandt worden ist. Dieser Katalog umfaßt 12 Bogen à 16 Seiten, Handsatz mit vielen Zahlen, Abkürzungen und Fremdworten, ferner zwei Bogen, die fast ausschließlich Inserate enthalten. Als Papier wurde billiges „Werkdruck“ gewählt, für den Umschlag etwas stärkere Lagerware einer anderen Fabrik; auf ihm sind eigene Verlagsanzeigen, das Inhaltsverzeichnis, Zahlungsmodi, Telegrammadressen usw. untergebracht. Der Katalog ist an zwei Stellen mit Draht geheftet und in den Umschlag eingeleimt (Klammernbroschur). Für den Versand mußten extra starke Couverts beschafft werden; die Adressen wurden von einem Angestellten des Hauses als Heimarbeit geschrieben. Die Auflage betrug 8 000. Um die Arbeit des Markenklebens zu ersparen, wurden die Kataloge, nachdem sie fertig hergerichtet waren, Bestellkarten und ähnliche Einlagen erhalten hatten und von der Hand eines eigens angestellten Packers in die Umschläge getan und zugeklammert worden waren, in Bündeln von je 50 Stück bei der Post aufgeliefert, die sie mit Postostempel versah, wofür die Bezahlung bar erfolgte.

Von der vorausgegangenen monatlichen Arbeit innerhalb des Geschäftes, Gehältern, Miete usw. abgesehen, stellten sich die Barunkosten am Ende des Versandes wie folgt:

Papier und Frachten:	Text RM. 800.—	
	Umschlag RM. 103.70	RM. 903.70
Satz und Druck in der Provinz		RM. 2605.—
Buchbinderarbeit je 1000 RM. 69.—		RM. 552.—
Couverts mit Firmenaufdruck		RM. 180.—
Packerei , , ,		RM. 30.—
Adressenausschreiben		RM. 160.—
Klammern, Bindfaden usw.		RM. 15.—
Porti (In- und Ausland)		RM. 1625.—
		<hr/>
		RM. 6070.70
Gutschrift für die Inserate fremder Firmen, Einlagen usw. , , , ,		RM. 885.—
		<hr/>
		Sa. RM. 5185.70

Das entspricht einem Unkostenanteil pro Bogen von RM. 432.14, pro Seite von RM. 27. — Eine Untersuchung des ersten Bogens ergibt folgende Resultate (wobei auf einer Seite ein wiederholt angezeigter Posten im Werte von RM. 18 000.— als verwirrend und nur zufällig an dieser Stelle stehend, ausgelassen wird):

1.	Seite	18	Aufnahmen	mit	einem	Gesamtpreise	von	RM.	2580.—	
2.	"	20	"	"	"	"	"	"	1355.—	
3.	"	21	"	"	"	"	"	"	2306.—	
4.	"	22	"	"	"	"	"	"	988.—	
5.	"	22	"	"	"	"	"	"	1570.—	
6.	"	24	"	"	"	"	"	"	2058.—	
7.	"	18	"	"	"	"	"	"	2369.—	
8.	"	20	"	"	"	"	"	"	455.—	
9.	"	24	"	"	"	"	"	"	1029.—	
10.	"	21	"	"	"	"	"	"	378.—	
11.	"	24	"	"	"	"	"	"	423.—	
12.	"	21	"	"	"	"	"	"	225.—	
13.	"	21	"	"	"	"	"	"	1441.—	
14.	"	26	"	"	"	"	"	"	591.—	
15.	"	21	"	"	"	"	"	"	869.—	
16.	"	23	"	"	"	"	"	"	2905.50	
insgesamt 346 Aufnahmen							Gesamtpreis RM.			21542.50

Die Unterschiede in der Zahl der Aufnahmen erklären sich zum Teil damit, daß die einzelnen Abteilungen durch ausgesparte Zwischentitel in fetterer Type gekennzeichnet sind und daß die Aufnahmen an sich verschieden viel Raum beanspruchen, meist 2 bis 4 Zeilen, wobei häufig noch Vermerke wie „vergriffen“, „selten“ oder längere Beschreibungen und Hinweise in Petit hinzugefügt sind.

Die Bedeutung der Herstellungs- und Unkosten von RM. 27.— pro Seite ist je nach dem Werte der auf einer Seite verzeichneten Werke und Zeitschriften verschieden. Auf der 12ten Seite mit dem Minimalwert von RM. 225.— macht der Betrag 12% aus, auf der 16ten mit dem Maximalwert von RM. 2905,50 nur 0,93%. Die einzelne Aufnahme kostet in diesem Katalog rund RM. 1, 25. — Es muß betont werden, daß dieses Beispiel nicht zu verallgemeinern ist, weil a) besonders viel teure und seltene Objekte in dem geschilderten Katalog angezeigt werden und b) die Auflage zweibis dreimal so hoch ist, als sonst üblich, wodurch die Versandkosten besonders hoch werden, während Satz und Druck als außergewöhnlich billig bezeichnet wurden. (In einer Notiz im Bbl. Nr. 130 v. Jg. 1927 werden die Kosten der einzelnen Zeile einer Aufnahme mit mindestens RM. 2.— angegeben.) Aber es geht doch daraus klar hervor, daß schon diese Belastung von RM. 1,25 zu hoch ist, um auf das einzelne Stück umgelegt zu werden; auch die Kosten des Kataloges können nur in ihrer Gesamtheit verrechnet werden.

Literaturangaben.

Dieser Arbeit liegen hauptsächlich folgende Schriften und Publikationen zu Grunde:

I. Zum Thema Preis, Kapital und verwandte Fragen.

- A m o n n, Alfred
Cassels System der theoretischen Nationalökonomie (ex: Archiv f. Sozialwiss. Bd. 51, Tübingen 1924). — Der Stand der reinen Theorie (ex: Die Wirtschaftswissenschaft nach dem Kriege. — Festgabe für Lujo Brentano zum 80. Geburtstag. — Hsg. v. Bonn und Palyi, Mü. u. Leipz. 1925).
- B ö h m - B a w e r k, Eugen v.
Positive Theorie des Kapitals IV. Aufl., Jena 1921.
- B r i e f s, Goetz
Untersuchungen zur klassischen Nationalökonomie, Jena 1915.
- B ü c h e r, Karl
Das Gesetz der Massenproduktion (ex: Die Entstehung der Volkswirtschaft, 2. Slg., 3/4. Aufl.) Tübingen 1920.
- C a s s e l, Gustav
Grundgedanken der theoretischen Ökonomie, 2. Aufl., Lpz. 1928.
Theoretische Sozialökonomie IV. Aufl., Leipz. 1927.
Die Produktionskostentheorie Ricardos etc. Z. f. St. Jahrg. 57. 1901.
Grundriß einer elementaren Preislehre. Z. f. St. Jahrg. 55. 1899.
- D i e t z e l, Heinrich
Vom Lehrwert der Wertlehre etc. Leipz. u. Erl. 1921.
- E n g l ä n d e r, Oskar
Fragen des Preises I und II. Schmollers Jb. 43. Jg. 1919.
Gleichförmigkeit von Preis und Nutzen. Schmollers Jb. 44. Jg. 1920.
Bestimmungsgründe des Preises, Reichenberg 1921.
- E u i e n b u r g, Franz
Die Preisbildung in der modernen Wirtschaft (Grundriß der Sozialökonomik IV, 1), Tübingen 1925.
- F u h r, E. A.
Zur Preisbildung. Aus meiner Erfahrung, Z. f. St. Jg. 56. 1900.
- G o s s e n, H. H.
Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, Braunschweig 1854.
- H a n d w ö r t e r b u c h der Staatswissenschaften (von Elster-Weber-Wieser) IV. Aufl., Jena 1925. Artikel: „Preis“ von Zuckerkandl; „Monopolpreis“ von Hans Mayer; „Preistaxen“ von Kurt v. Rohrscheidt.
- H e s s e, A.
Allgemeine Volkswirtschaftslehre von I. Conrad, 12. Aufl. Jena 1927.

- Heyn, Otto
Die Wertschätzung bei der Preisbildung. Z. f. St. Jg. 57, 1901.
- Hirsch, Julius
Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik (Grundriß der Sozialökonomik V, 2), Tübingen 1925.
- Kerschagl, Richard
Zur Kritik der Wertlehre (Z. f. Volkswirtschaft. u. Sozialpol. N. F. III), Wien u. Leipz. 1923.
- Keynes, J. M.
Das Ende des Laissez-Faire, München 1926.
- Leitner,
Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, VI. Aufl. 1919, VIII. Aufl., 1923.
- Lexis, Wilhelm
Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Berlin u. Leipz. 1913.
- Liefmann, Robert
Kartelle, Konzerne und Trusts, VII. Aufl., Stuttg. 1927.
Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, II. Bd., Stuttg. u. Berl. 1919.
- Lourié, Boris
Das Verhältnis der Manchesterrichtung z. klass. Nationalökonomie, Bern 1924.
- Marshall, Alfred
Handbuch der Volkswirtschaftslehre Bd. I (Dt. v. Hugo Ephraim u. Arthur Salz), Stuttg. u. Bln. 1905.
- Marx, Karl
Das Kapital. III. Bd. (hsg. v. Engels), VI. Aufl., Hamburg 1922.
- Menger, Karl
Grundsätze der Volkswirtschaftslehre I (Allg. Theil), Wien 1871.
- Müller, Hugo
O. Engländers Bestimmungsgründe des Preises. Schmollers Jb. 49, Jg. 1925.
- Oppenheimer, Franz
Theorie der reinen und politischen Ökonomie, 2 Halbbände. Jena 1923/24.
- Schumacher, Hermann
Die Stellung des Staates zu den Kartellen (Landwirtschaftskammer Nr. 2), Bonn 1906.
- Sombart, Werner
Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus, 2 Halbbde. Mü. u. Leipz. 1927.
- Tönnies, Ferdinand
Die große Menge und das Volk. Schmollers Jb., 44. Jg. 1920.
- Weber, Max
Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen 1922.
- Wicksell, Knut
Zur Verteidigung der Grenznutzenlehre (Z. f. St., Jg. 56), 1900.
- Wiedefeld, Kurt
Kartelle und Konzerne, Bln. u. Leipz. 1927.
Gewerbepolitik. Bln. 1927.
- Wörterbuch der Volkswirtschaft (hsg. Ludwig Elster), III. Aufl., Jena 1911 („Kapital“ von Lexis).
- Zwiedineck, Otto v.
Kritisches und Positives zur Preislehre I. und II. (Z. f. St. Jg. 64 und 65), Tübingen 1908/09.

II. Zum Thema Buchwesen und verwandte Fragen.

- Ammon, Kurt
Der deutsche Briefmarkenhandel im besonderen nach dem Weltkrieg. Jena 1927.
- 3 Artikel über Buchwesen und Buchhandel
von Müh, Schmidt und Sommerfeld im Berliner Tageblatt vom 31. VII., 13. VIII. und 2. IX. 1926.
- „Die Bewegung der Bücherpreise in vier Jahrhunderten“ („Die Wissenschaft für alle“, Jg. 1907, Nr. 12).
- Bloch, Peter
Entstehung und Entwicklung des Ladenpreises im Buchhandel, Bln. 1923 (Dissertation).
- Börsenblatt für den deutschen Buchhandel (Bbl.) (Speziell Jg. 94 — 1. Juni/30. Sept. 1927 m. d. Kontroverse über das Buch von Winterhoff).
- Bücher, Karl
Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft, I. Aufl. Lpz. 1903, III. Aufl. Leipzig 1904.
- Buchhändlerische Verkehrsordnung, Leipz. 1921.
- Dietze, Walther
Die Preisbildung des deutschen Buchhandels im Lichte der Kriegswucherverordnungen, Bln. 1920.
- Erdmann, K. O.
Die Kunst recht zu behalten, III. Aufl., Leipz. 1924.
Die Bedeutung des Wortes, III. Aufl., Leipz. 1922.
- Franz, Lutz
Die Konzentrationsbewegung im deutschen Buchhandel, Heidelberg 1927.
- Gutachten d. Rechtsauskunftsstelle des Dt. Verlegervereins Heft II und IV, Leipz. 1917/1920.
- Jahresberichte d. Vereinigung d. Berliner Mitglieder des Börsenvereins für 1924/25 und 1925/26.
- Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft VII: Börsenverein d. dt. Buchhändler, Bln. 1904.
- Liefmann, Robert
Ueber Wesen und Formen des Verlages (der Hausindustrie), Freiburg 1899.
- Loserth, Gerhard
Zur Statistik der Bücherpreise (Z. f. St.), Tübingen 1903. Sonderabdruck.
- Menz, Gerhard
Der deutsche Buchhandel, Gotha 1925.
- Nyrop, Kristoffer
Das Leben der Wörter (Uebers. v. Vogt), Leipz. 1923.
- Passow, Richard
Die Gefährdung wissenschaftlicher Literatur (Berliner Hochschul-Nachrichten vom Juli 1926).
- Reichsgesetze, Die
über die Presse und das Verlagsrecht (Text und Anmerkungen), V. Aufl. (Reclams Univ.-Bibl. Nr. 1704).
- Ruprecht, Wilhelm
Der Ladenpreis im deutschen Buchhandel, III. Aufl., Göttingen 1889.
- Salvisberg, Paul v.
Das Preiskartell des deutschen Buchhandels und die Hochschulen, München 1904.
- Satzungen
1) des Verlegervereins v. 30. IV. 1923 u. 9. V. 1925,
2) des Börsenvereins d. Dt. Buchhändler v. 14. V. 1925,

- 3) der Dt. Buchhändlergilde,
4) der Vereinigung d. Berliner Mitglieder des Börsenvereins
d. Dt. Buchhändler v. 20. 4. 1926 (und Entwurf dazu),
5) des Vereins d. Dt. Antiquariats- u. Exportbuchhändler 1918.
- Säuberlich, Otto
Buchgewerbliches Hilfsbuch, Leipz. 1921.
- Schönfelder, Gerhard
Die Konzentrationsbewegung im deutschen Buchhandel (Besprechung über Lutz Franz), Bbl. Nr. 291 v. 15. XII. 1927.
- Schumacher, Hermann
Eine Kriegsaufgabe des deutschen Verlags. Schmollers Jb., 42. Jg., Münch. u. Leipz. 1918.
- Steinkopff, Dietrich
Organisationsfragen und Preisgestaltung auf dem deutschen Büchermarkt, Leipz. 1925.
- Steinrück, Heinz
Das Dumping gegen das deutsche Buch im Auslande (Neue Freie Presse, Wien, v. 27. VI. 1926).
- Verkaufsordnung
für den Verkehr des deutschen Buchhandels mit dem Publikum, Leipz. 1924.
- Winterhoff, Edmund
Die Krisis im deutschen Buchhandel als Folge seiner Kartellierung. Karlsruhe 1927.

III. Zum Thema Antiquariatsbuchhandel.

- Adreßbuch d. Antiquare Deutschlands und des gesamten Auslandes, Weimar 1926.
- Adreßbuch d. deutschen Buchhandels, Leipzig (B. V.).
Die Antiquariatsbörse, Mü. 1925 (1. Heft).
- Archiv f. Geschichte des Deutschen Buchhandels, Bd. I—XX, Leipz. 1878—1898.
- Birt, Theodor
Zur Geschichte des antiken Buchwesens (S.-A.: Zentralblatt für Bibliothekswesen), Leipz. 1900.
Kritik und Hermeneutik nebst Abriß des antiken Buchwesens, Münch. 1913 (Bd. I, 3 des Handbuchs d. klass. Altertumswissenschaften).
Aus dem Leben der Antike, IV. Aufl., Leipz. 1925.
- „Buchfock“, Festschrift der Firma Gustav Fock G. m. b. H., Leipzig, o. J. (1926).
- Dimpfel, Rudolf
Hilfsbuch für wissenschaftliche Buchhändler und Antiquare, Leipz. 1927.
- Engelmann, Wilhelm
Bibliotheca Historico-Naturalis, Leipzig 1846.
- Junk, Wilhelm
Bibliographia Botanica, 2 Bde, Bln. 1909—16.
Das teure deutsche Buch. (Buchhändlergildeblatt v. 15. XII. 1924).
Das wertlose Buch. (S.-A.: Z. f. Bücherfreunde).
Das wissenschaftliche und das bibliophile Antiquariat. (S.-A.: Bbl. Nr. 278 und 280 v. 28. XI. und 1. XII. 1925).
Des Antiquars und Bücherfreundes Palmengärtlein. Bln. 1926.
Desiderata (Zeitschrift/88 Nummern).
Internationales Adreßbuch d. Antiquar-Buchhändler. Bln. 1906.
Rara Historico-Naturalia et Mathematica. Vol. I, Bln. 1900—1913, Vol. II, 1. Bln. 1925, Vol. II, 2. Bln. 1929.
Der Antiquar und die beschreibenden Natwiss. 1929.

- Kapp, Friedrich und Goldfriedrich, Johann
Geschichte des Deutschen Buchhandels. 4 Bde. (1450—1889)
und Register. (1. Bd. von Kapp, Bd. 2—4 (I—III) von Gold-
friedrich), Leipz. 1886—1923.
- Loeffler, Klaus
Bücherpreise und Bücherfälschungen (Neue Preußische Kreuz-
zeitung v. 8. V. 1926).
- Paschke, Max und Rath, Philipp
Lehrbuch des deutschen Buchhandels, IV. Aufl. 2 Bde., Leipz.
1918.
- Prager, R. L.
Antiquariat und Antiquare, Bln. 1908. (Vortrag).
Die Organisation des deutschen Buchhandels, Bln. 1905.
Bücher — Menschen — Dinge (1.—5. Folge), Bln. 1907/16.
- Schottenloher, Karl
Das alte Buch, II. verm. Aufl., Bln. 1921.
- Sondheim, Moriz
Gesammelte Schriften (in 200 num. Expl. herausgeg. v. Leo
und Edwin Baer), Frankf. a. M. 1927.
- Streisand, Hugo
Die Lieferungspflicht des Antiquars, der Fall Zwiebelfisch und
der Fall Streisand. Selbstverlag Berlin.
- Unger, Franz
Die Praxis des wissenschaftlichen Antiquariats, Leipz. 1900.
- Weg, Max
Das dt. wiss. Antiquariat, II. Aufl., Leipz. 1884.
-

Anmerkungen.

- 1) Max Weg, Das dt. wiss. Antiquariat, im Vorwort.
- 2) Schottenloher, Das alte Buch, p. 361.
- 3) Birt, Kritik, p. 322/23.
- 4) p. 323.
- 5) Kapp, Geschichte, p. 13—15.
- 6) Goldfriedrich, Geschichte I, p. 110/11.
- 7) Archiv XV, p. 26.
- 8) Archiv XIV, p. 209 und Goldfriedrich I, p. 110/11.
- 9) Goldfriedrich I, p. 308.
- 10) Goldfriedrich III, p. 389.
- 11) Archiv XVII, p. 117.
- 12) Archiv XIX, p. 322.
- 13) Archiv XIV, p. 209.
- 14) Archiv VI, p. 159.
- 15) Goldfriedrich II, p. 561.
- 16) Bloch, Ladenpreis, p. 7.
- 17) Goldfriedrich III, p. 389.
- 18) Archiv XVII, p. 137.
- 19) Archiv XIV, p. 209/10.
- 20) Archiv II, p. 147.
- 21) Archiv II, p. 147.
- 22) Archiv II, p. 232.
- 23) Winterhoff, Krisis, p. 15.
- 24) Jahresbericht des Sächs.-Thür. Buchhändler-Verbandes, Bbl. Nr. 283 v. 6. XII. 27, p. 1419.
- 25) Junk, Das wiss. Antiquariat, p. 6.
- 26) Sondheim, Gesammelte Schriften, Vorwort, p. V.
- 27) Z. B. v. Fraenkel, Bbl. v. 26. V. 1924.
- 28) Max Weg, Franz Unger, Rudolf Dimpfel.
- 29) Vgl. Bericht über Protest führender deutscher Mediziner gegen Überproduktion wissenschaftlicher Literatur in Bbl. Nr. 158 (Jg. 1927), p. 845.
- 30) Hierzu vgl. Winterhoff, a. a. O., p. 55 ff., p. 61 ff. etc.
- 31) Für ein juristisches Antiquariat ist deshalb z. B. eine geographische Monographie so gut wie unverkäuflich und muß unter Umständen um jeden Preis an ein Spezialantiquariat abgegeben oder makuliert werden.
- 32) Winterhoff, Krisis, p. 4, f.
- 33) Gegensätzlich: Menz, Buchhandel, p. 20.
- 34) Zu diesem ganzen Abschnitt vgl. Bücher, Massenproduktion.
- 35) Steinkopff, Organisationsfragen, p. 25, Anm. 1.
- 36) Über die Bedeutung der Auflagenhöhe vgl. die Tabelle im Bbl. vom 20. VII. 1926 und Bücher, Massenproduktion, p. 97 ff.
- 37) Steinkopff, p. 30 ff. — Paschke u. Rath, Lehrbuch, Bd. 1. — Bücher, D. dt. Buchhandel, p. 276 f. — Winterhoff, p. 51 ff., ferner „Börsenblatt“ an vielen Stellen u. v. a.
- 38) „Der Verkehr über Leipzig“ etc.
- 39) Vgl. auch Wiedenfeld, Kartelle u. Konzerne, p. 41, 42.
- 40) Bücher, Massenproduktion, p. 99.

- 41) Eulenburg, Preisbildung, p. 266.
- 42) Winterhoff, a. a. O., p. 9.
- 43) Gegen den Kartellbegriff: Franz, Konzentrationsbewegung, p. 91. — Dafür: Liefmann, Kartelle, p. 159.
- 44) Wiedenfeld, a. a. O., p. 38 ff. (jedoch ohne direkten Bezug auf den Buchhandel). — Liefmann, a. a. O., p. 165.
- 45) Von d. außerordentl. großen Zahl von Schriften üb. diesen Gegenstand seien folgende hier unter Berufung auf das Literaturverzeichnis genannt: Für den Schutz d. Ladenpreises treten ein: Wilh. Ruprecht (1889), R. L. Prager, Siebeck, viele Buchhändler im Bbl., Steinkopff, Lutz Franz; Gegner des Ladenpreises sind vor allem: die Akademiker Bücher, v. Salvisberg, Passow etc. u. neuerdings bes. Winterhoff, der eine Kontroverse im Bbl. 1927 mit Menz, Voigtländer, etc. entfachte. Eine Geschichte des Ladenpreises gab Bloch 1921. — Über die rechtliche Seite d. Kartellfrage unterrichtet Liefmann, a. a. O., p. 344, 356, 369 ff.
- 46) Winterhoff, p. 58 ff.
- 47) Winterhoff, a. a. O., p. 34 ff. u. a.
- 48) Ernst Reinhardt in Bbl. v. 20. X. 1927, p. 1245.
- 49) p. 126.
- 50) p. 132.
- 51) p. 155.
- 52) p. 170/71.
- 53) p. 188.
- 54) Weg, Antiquariat, p. 16; vgl. auch Menz über die Verleger-tätigkeit in „Buchhandel“, p. 9.
- 55) Paschke und Rath, a. a. O., II, p. 233.
- 56) Bücher, Buchhandel (I. Aufl.), p. 210.
- 57) Verkaufsordnung § 17,2.
- 58) Winterhoff, a. a. O., p. 45.
- 59) Buchfock, p. 15 und 19/21.
- 60) Über die rechtlichen Verhältnisse unterrichtet z. B. Dr. Franz Hoffmann, D. Geschäftstrieb d. Versteigerer in Preußen, 3. Aufl., Berlin 1919 — über die Technik der Bücherauktion z. B. Franz Unger, Die Praxis des wissenschaftlichen Antiquariats, Leipzig 1900 (p. 78/80).
- 61) Paschke und Rath, II, p. 233.
- 62) Bücher, Buchhandel (I. Aufl.), p. 201 ff.
- 63) Bücher, a. a. O., p. 202
- 64) Junk, Wissenschaftliches Antiquariat, p. 11.
- 65) Weg, a. a. O., p. 1.
- 66) Buchfock, p. 27/29.
- 67) Buchfock, p. 7/8.
- 68) Winterhoff, a. a. O., p. 45.
- 69) z. B. die „Desiderata“ der Firma Wilhelm Junk, Berlin.
- 70) Diesen Organen entsprechen die „Clique“ in England und die Suchlisten der „Bibliographie de la France“ in Frankreich etc.
- 71) Ein Beispiel — aus dem nichtwissenschaftl. Antiquariat allerdings — gibt Graupe in seiner Autobiographie (Adressbuch von 1926, p. 17).
- 72) Buchfock, p. 20.
- 73) 5% an Preußische Staats- und Universitätsbibliotheken mit Abkommen vom 19. XI. 1926 (Bbl. v. 30. XI. 1926).
- 74) Goldfriedrich II, p. 563 (Ausspruch von Stahel).
- 75) Junk, „Wertloses Buch“, p. 121.
- 76) Junk, a. a. O., p. 120.
- 77) „Die Bewegung der Bücherpreise in 4 Jahrhunderten“, ex Jg. 1907, Nr. 12, p. 4/5.
- 78) Gerhard Loserth, Zur Statistik der Bücherpreise, ex Jg. 1903.
- 79) Wilhelm Engelmann, Bibliotheca Historico-Naturalis Thl. I, Leipzig 1846.

- 80) Vgl. Alfred Amonn, Cassel. In Archiv f. Sozialwiss. Bd. 51 p. 1. (Hält gegeneinander: „Grundriß“ von Philippovich und Schumpeter, „Wesen d. Ökonomie“ und „Entwicklung“.)
- 81) Junk, Wertloses Buch, p. 122/23.
- 82) Winterhoff, a. a. O., p. 54/55.
- 83) Goldfriedrich II, p. 526/27.
- 84) Buchfock, p. 5/6.
- 85) Buchfock, p. 11.
- 86) Buchfock, p. 12.
- 87) Buchfock, p. 18/19.
- 88) Bbl. Nr. 156 (94. Jg. 1927), p. 835.
- 89) Buchfock, p. 18.
- 90) Buchfock, p. 22.
- 91) Katalog eines Leipziger Antiquars.
- 92) Junk, Wertloses Buch, p. 122.
- 93) Vgl. Zwiedineck, Kritisches II, p. 98/99.
- 94) Vgl. Buchfock, p. 23.
- 95) Vgl. Amonn, Cassel, p. 46.
- 96) Vgl. Buchfock, p. 20 ff.
- 97) Hirsch, Binnenhandel, p. 6 und p. 190.
- 98) Goldfriedrich II, p. 563.
- 99) Hierzu vgl. Junk, Das wertlose Buch.
- 100) Nach Fr. Oppenheimer, Theorie der Ökonomie, p. 465/66.
- 101) Hirsch, Binnenhandel, p. 211; auch Lexis, Volkswirtschaftslehre, p. 2.
- 102) Lexis, a. a. O., p. 94.
- 103) z. B. Fuhr, Zur Preisbildung, p. 488.
- 104) Lexis, a. a. O., p. 90.
- 105) Zuckerkandl. (nach Leitner) in Handw. d. St., 4. Aufl. 1925 p. 1020. Friedr. Leitner, Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, VI. Aufl., Frkf. a. M. 1919, p. 75; „Generalkosten, die für die Unternehmung als Ganzes verausgabt werden, im einzelner für eine bestimmte Ware nicht nachweisbar sind.“
- 106) Hirsch, a. a. O., p. 212 ff.
- 107) Lexis, a. a. O., p. 79 und p. 95; Zwiedineck, Kritisches II p. 88.
- 108) Eulenburg, Preisbildung, p. 312.
- 109) Ähnlich: Dietze, Preisbildung, p. 79 (unter Bezugnahme auf einen Artikel des Antiquars Prager).
- 110) Vgl. Kurt Ammon, Der deutsche Briefmarkenhandel, Jena 1927.
- 111) Vgl. Bbl. Nr. 188 v. Jg. 1927, p. 1001.
- 112) Menz, Buchhandel, p. 18 u. 21.
- 113) Menz, Buchhandel, p. 20.
- 114) Vgl. auch Bbl. Nr. 28 (94. Jg. 1927, p. 141 über die Bibliophilie in Frankreich).
- 115) Marshall, Volkswirtschaftslehre, p. 110.
- 116) Menz, Buchhandel, p. 13.
- 117) Z. B. Winterhoff, a. a. O., p. 5, 93 f. etc.
- 118) Ganz ähnlich bei Böhm-Bawerk, Positive Theorie, 1. Bd. III Buch, p. 204 und p. 205.
- 119) Dietze, a. a. O., p. 31, 46.
- 120) ebenda, p. 47.
- 121) Marshall, a. a. O., p. 86.
- 122) Menger, Grundsätze I, p. 156 ff.
- 123) G. F. Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, III. Aufl., Mü 1921, p. 4.
- 124) Rudolf v. Jhering, Der Zweck im Recht, 4. Aufl. Leipzig 1904 1. Bd., p. 95 (Anmerkung) und p. 129.
- 125) Marshall, a. a. O., p. 123.

- 126) Conrad und Hesse, Lehrbuch der Volkswirtschaftslehre, 12. Aufl. Jena 1927, p. 389.
- 127) Weg, Antiquariat, p. 13.
- 128) Vgl. Tönnies, Die große Menge, p. 318.
- 129) Sombart, D. moderne Kapitalismus, II. Aufl., Mü. u. Lpz., 1916, Bd. I, p. 743.
- 130) Zwiedineck, Kritisches II, p. 83 ff.
- 131) So z. B. Cassel, Grundgedanken, p. 35.
- 132) Entsprechend ist die Preisbildung bei territorial begrenztem Gebrauchswert (z. B. Redtenbacher, Fauna Austriaca) von einem einzelnen Marktgebiet abhängig.
- 133) Weg, a. a. O., p. 17/18.
- 134) Sondheim, a. a. O., Vorwort, p. VI—VII.
- 135) Vgl. Jahresberichte der Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins für 1924/25 und 1925/26.
- 136) Winterhoff, a. a. O., p. 58/59: 1900 = 24 792, 1922 = 35 859 Publikationen.
- 137) „Die Wissenschaft für alle“ 1907, Nr. 12, p. 4.
- 138) „Die Wissenschaft für alle“ 1907, Nr. 12, p. 4.
- 139) Bloch, a. a. O., p. 32/33.
- 140) „Die Wissenschaft für alle“ 1907, Nr. 12, p. 4.
- 141) Bloch, a. a. O., p. 23/24.
- 142) Bloch, a. a. O., p. 33.
- 143) Bloch, a. a. O., p. 32/33.
- 144) Gerhard Loserth, Zur Statistik der Bücherpreise, Z. f. St. Jg. 1903, p. 368.
- 145) p. 364.
- 146) p. 366.
- 147) Gerhard Loserth, Zur Statistik der Bücherpreise, Z. f. St., Jg. 1903, p. 366.
-