

man sich schon gefallen lassen, wenn damit das nämliche geleistet würde, was ein durchs ganze Land vertheilter Sortimentshandel bei angemessener Egiebigkeit seiner Thätigkeit zu leisten vermag. Allein davon ist keine Rede. Die Wirkung ist nur die, daß sich in London eine Anzahl Geschäfte, darunter wahre Mustergeschäfte gebildet haben, welche sich im Kundenrabatt überbieten und den Bedarf in der Provinz, wie er auf der Straße liegt, vorweg befriedigen und dann dem Country-Bookseller mit seinen kümmerlichen Gewinnchancen es überlassen, den versteckten Bedarf aufzusuchen, was er natürlich in der Regel nicht thut.

Das Bild, welches der englische Provinzialbuchhandel unter solchen Verhältnissen bietet, ist ein klägliches. Von dem, was man anständiger Weise ein Bücherlager nennen kann, scheint meistens nichts zu finden zu sein. Deutsche Fachbildung kann bei einem Kaufmännischen Buchhandel im Durchschnitte ohnedies nicht gesucht werden. Der englische Country-Bookseller scheint jedoch auf einer literarischen Bildungsstufe zu stehen, daß man versucht sein könnte, den deutschen Colporteur eine Concurrenz mit ihm eingehen zu lassen.

Das Londoner Fachblatt „The Bookseller“ erklärt es als allgemein anerkannt, daß die englischen Buchhändler von heutzutage jener Bücherkenntniß ermangeln, welche „vielen“ der älteren Buchhändler eigen gewesen. Die geschulten Vorfahren hätten wenig würdige Nachfolger hinterlassen, und besonders in den Provinzen fehle es daran. Dieses Urtheil steht im Einklang mit einer Klage des Londoner literarischen Organs „Athenaeum“ von vor einigen Jahren, welche speciell dem Londoner Buchhandel galt. Der „Bookseller“ bringt die getügte Thatjache nachsichtiger Weise in Verbindung mit der Vermehrung der Autoren und der verschiedenen Ausgaben mancher Bücher in Format und Preis.

Weiter kommt der „Bookseller“ auf die geschäftliche Stellung des Provinzialbuchhandels zu sprechen. Mit Wehmuth gedenkt er vergangener besserer Zeiten. Früher seien stehende ältere Artikel (old books) stark in Nachfrage gewesen, und keine Privatbücherfassung habe als vollständig gegolten ohne eine Geschichte Englands, ohne einen Shakespeare und verschiedene andere Dichter und Prosaisten. Geistliche, Juristen &c. hätten außerdem noch ihre Fachliteratur bezogen, und sofern sie dann, meist zu vorher bestimmter Zeit, die Nachbarstadt besucht, hätten sie sich auch nach „ihrem Buchhändler“ umgesehen, einen oder zwei neue Bände gewählt und außerdem sich mit frischem Vorrath an Federposen, Tinte, Papier und Oblaten versehen, nebenbei auch wohl ein antiquarisches Geschäftchen gemacht.

Wohlverstanden, das war die gute alte Zeit des Landbuchhandels. Seitdem hat die Concurrenz der Hauptstadt, der „Freihandel“, d. i. die Concurrenz in den Bücherpreisen und die geschäftlich nicht vorteilhaft wirkende wohlseile Literatur immer weiter um sich gegriffen, und den „fetten“ Jahren sind die mageren gefolgt.

In einem anderen Artikel sucht der „Bookseller“ den Unternehmungsgeist des Provinzhandels anzuspornen. Wiederum seien eine Menge neuer Bücher erschienen oder im Erscheinen begriffen. Sie müßten verkauft werden, entweder im Wege des Buchhandels, oder unter dem Auctionshammer, oder an den Butterhändler. Der erste Weg sei der natürliche und empfehle sich von selbst den Autoren und Verlegern. Alles könne der Provinzialbuchhändler natürlich nicht verkaufen; wenn er aber in rationeller Weise vorgehe, so wäre es doch wohl möglich, jährlich 20 bis 30 Autoren (sie) geschäftlich auszunutzen. Im Berufe des Buchhändlers liege eine ungeheure Macht, man müsse nur erst dahinter kommen, sie ausüben zu lernen.

An diesen Proben wird man genug haben. Wie dabei der Verlagshändler fährt, liegt auf der Hand. In Deutschland werden

neue Erscheinungen mittels des organisierten Verkehrs, des Novitäten-Versendungssystems und der ausgezeichneten Bibliographie so zu sagen von selbst bekannt. Der englische Verleger bedarf zu dem Ende riesiger Spesen für Prospekte, Kataloge und namentlich für das Zeitungsinserat. Schon vor vierzig Jahren wurde das kaum Glaubliche berichtet, daß eine Verlagsbuchhandlung, natürlich ein Mustergeschäft, wie sie sich unter solchen anomalen Verhältnissen bilden, jährlich über 5000 £, also gegen 35,000 Thlr. an Inseraten verausgabe. Daß die literarische und buchhändlerische Reklame damals schon bedeutende Blüthen trieb, beweist Macaulay's Essay über Robert Montgomery. Man kann behaupten, daß ein solcher Inseraten-Aufwand noch heutzutage vom gesamten Leipziger Verlagsbuchhandel kaum erreicht und schwerlich viel überschritten wird.

Nächst dem Inserat ist das Colportieren und Reisen für den Verleger in Betracht zu ziehen. Das Reisen findet in aller Regelmäßigkeit statt, so daß sogar die Zahlungstermine des Landbuchhandels danach bestimmt werden. Ungebührlichkeiten, wenn nicht Schlimmeres, stellen sich überall ein, wo man zu diesen Vertriebsarten greifen muß. Aber auch bei anständigem Reisevertrieb kommt es dort vor, daß, wie selbst aus einer Stadt wie Glasgow berichtet wird, z. B. ein Edinburger Schulbücher-Verleger das Land bereist, um seinen und fremden Verlag den Instituten mit 25 % Rabatt, halbjährigem Credit und frachtfrei Glasgow anzubieten.

Ein anderer, oft bedenklicher Absatzweg ist der Partieverkauf an den Librarian, den Leihbibliothekar, der in England eine ganz andere Bedeutung hat, als bei uns. Daraus folgt — nebenbei bemerkt — sehr natürlich, daß in England viel mehr Bücher leihweise gelesen werden, als in Deutschland, ein Factum, welches schlecht mit den bei uns verbreiteten Vorstellungen von der Kauflust des englischen Publicums zusammenpaßt. Geht der Verleger an den Druck eines Werkes, so ist die erste Frage oft die: „Well, Mr. Librarian, if I print, how many copies will you take?“ Und als wohlbekannt wird berichtet, daß die Besitzer solcher Institute von Sensationswerken mitunter Sendungen von 250 Exemplaren zum halben Preise erhalten. Seltene Ausnahmen abgerechnet, dienen diese starken Partien nur theilweise dem Leihzweck, der Rest wird sofort zu wohlfeilrem Preise ausgeboten. Diejenigen Exemplare jedoch, welche wirklich circulirten, werden später, durch einen neuen Einband zugestutzt, zu noch wohlfeilrem Preise als Geschenkbücher u. dgl. ausgeboten.

Als äußerstes Mittel, seine Bücher zu Geld zu machen, stehen dem Verleger endlich die Verlagsauctionen (trade-sales) zu Gebote. Der „Bookseller“ graduirt sehr richtig, wenn er nach dem Auctionshammer als allerletzten Abnehmer den Butterhändler nennt. Die Verlagsthätigkeit, sagt das nämliche Blatt in einer Correspondenz vom 1. Septbr. 1871, ist eine der wichtigsten, aber auch eine der unberechenbarsten aller Geschäftsunternehmungen; denn nachdem alle gewöhnlichen Mittel, Absatz herbeizuführen, in üblicher Weise verbraucht sind, bleibt sehr häufig noch ein starker Auflagerest übrig, für den kein anderer Weg offen steht, als die Auction, und Diejenigen, welche diese öffentlichen Verkaufsstellen frequentiren, wissen davon zu reden, welche Quantitäten roher und anderer Vorräthe zusammen mit Stereotypvorrichtungen zu Preisen, oft niedriger als Maculatur und altes Metall, dort verschleudert werden. Die Schuld für diese Kopflosigkeiten wird den Auctionatoren beigegeben, die oft ohne jede buchhändlerische Vorkenntniß nicht wüßten, was sie unter den Hammer brächten, und ohnedies mehr an ihre Provision als an die Interessen ihrer Auftraggeber dächten.

Hierach mag der Abgeordnete Braun seine Meinung berichten, wie er sie zur Zeit im Norddeutschen Reichstage über englische Verlagsauctionen als Pendant zu dem „verzopften System“