

des deutschen Buchhandels vorgetragen hat. Seitens des amerikanischen Buchhandels, dem Abbild des englischen, klingen die Berichte über diese Einrichtung noch härter. Verlagsauktionen sind nichts als ein Nothmittel für unentwickelte Vertriebsverhältnisse. In Deutschland wird es keinem Verleger einfallen, diesen Weg des „Absatzes“ einzuschlagen. Er hat es auch bei den Einrichtungen des deutschen Buchhandels nicht nothwendig.

Mit obiger Zusammenlese von Uebelständen soll bei Leibe nicht das Kind mit dem Bade ausgeschüttet und der gute Kern des englischen Buchhandels verkannt werden. Dieser Buchhandel hat bei alledem große Seiten an sich, denen wir Deutschen gar manches zu unserem Vortheil absehen können; nur nicht das, was Braun empfiehlt. London ist ein mächtiges buchhändlerisches Emporium, in dem viel zu beobachten und zu lernen ist. England hat auch nicht bloß eine Reihe großartiger Geschäfte von weitreichender geschichtlicher Tradition, sondern ebenso in der Elite seiner Buchhändlerwelt trefflich gebildete und unterrichtete Geschäftsmänner, Capacitäten der verschiedensten und besten Art. Ein Blick in das trefflich redigirte „Publishers' Circular“ und den für Geschichte und Physiologie des Geschäftswesens materialreichen „Bookseller“ genügt, um sich hierüber eine Meinung zu bilden.

Hier ist nur von dem großen Ganzen und der eigenthümlichen Physiognomie die Rede, welche die von der unserigen so grundverschiedene Art, Buchhandel zu betreiben, dem englischen Geschäftskörper im Allgemeinen aufgeprägt hat.

Von diesem Gesichtspunkte wird auch Derjenige, welcher den deutschen Einrichtungen keinen Geschmack abgewinnen kann, zugeben müssen, daß der englische Buchhandel im Vergleich mit dem deutschen an einer bedenklichen Verwirrung seiner inneren Geschäftsverhältnisse leidet. Kaufmännisch ist er durch und durch, und kaufmännisch handelt dort auch Jeder correct. Allein diese kaufmännische Behandlung buchhändlerischer Geschäfte hat eben die Wirkung, daß die verschiedenen Branchen und Geschäftsglieder einander wahrhaft vernichtend ins Gehege fallen: der Wholesale-dealer dem Retailer, der Bookseller der Hauptstadt dem Country-Bookseller u. s. w. Der Publisher sieht dabei, wo er bleibt, und wenn seine Manipulationen nicht immer den Interessen des Booksellers entsprechen, so entschuldigt ihn das natürliche Streben, dem Auctionshammer, unter dessen Regide nur der moderne Antiquar, der second hand-Bookseller gedeiht, möglichst kleine Auslagereste zuzuführen.

Die Londoner Publishers haben längst erkannt, daß das nicht so fortgehen kann. Sie sehen sehr wohl ein, daß das Endergebnis dieses Concurrenzkrieges kein anderes sein kann als die Anhäufung des Retailgeschäftes nach seinen dankbaren, leicht auszubeutenden Beziehungen in den Händen einer beschränkten Anzahl von großen Booksellers der Hauptstadt, wobei die Interessen des Verlagshandels unmöglich Befriedigung finden können. Schon vor zwanzig Jahren wurde aus der Mitte der um ihre Interessen theilweise nicht minder besorgten englischen Autoren, von E. Merivale, darauf verwiesen, daß die äußerste Consequenz des herrschenden Systems nicht bloß die stets sich vermindernde Bedeutung der Country-Booksellers sein werde, sondern auch die allmähliche Beschränkung der Retailgeschäfte in London von dreihundert auf zwanzig oder dreißig in der Zahl. Man braucht diese Befürchtung nicht in aller Strenge zu nehmen, aber der Zug der Bewegung ist damit richtig angedeutet.

Zwei Versuche sind gemacht worden, in den Jahren 1852 und 1866, um der ferneren Mißgestaltung des Verkehrs vorzubeugen und die Herstellung geordneter Vertriebsverhältnisse durchs ganze Land anzubahnen. Von allen Seiten wurden Gutachten eingezogen, das erste Mal seltsamer Weise sogar aus den Autorkreisen; darauf wurden in engerer Vereinigung eingehende Berathungen gepflogen

und Vorschläge gemacht. Allein zu einem anderen Ergebnis als dem Versuche, den Verkehr nach einem Reglement zu leiten, ist es nicht gekommen. Der Verkehr läßt sich jedoch nicht durch Reglements beherrschen, die Gesetze seiner Bewegung sind auch kein Product freien Uebereinkommens, sondern sie knüpfen an bestimmte dictatorische Thatfachen an, denen Jedermann Rechnung zu tragen hat, wenn er Geschäfte machen will.

Die Ausführbarkeit jedoch vorausgesetzt, waren die Vorschläge des Comité's von 1866 offenbar ungenügend. Den Grund des Uebels erkannte man in dem maßlosen Kundenrabatt (Underselling), der in seiner extremsten Anwendung keinen Unterschied mehr macht zwischen Publicum und Wiederverkäufer, und damit die Fortexistenz kleinerer Retailgeschäfte immer mehr erschwert. Der Kundenrabatt ist nun nicht sowohl der Grund als die Wirkung vom Grunde d. i. der ungleichen Stellung der Booksellers, welche dem einen doppelt so viele Vortheile zuführt als dem anderen. Gleichviel, das Comité kam zu dem Ergebnis: die Abschaffung des Privatkunden-Rabatts sei unthunlich. Dafür habe er sich in London, Manchester und an anderen Plätzen viel zusehr eingebürgert. Wohl dagegen sei eine Beschränkung denkbar. Das Comité empfehle als höchsten Satz 2 Pce. vom Shilling, jedoch keinerlei Rabatt für Bezüge unter dem Betrage einer halben Krone, sowie bei Zeitschriften und periodischen Schriften jeder Art.

Wenn es nach obiger Darstellung — die betreffende Notiz ist dem „Bookseller“ entnommen — richtig ist, daß der Provinzialbuchhandel gewöhnlich nur über 20 Proc. Bruttoertrag zu verfügen hat, wie soll er dann, um der Concurrenz zu begegnen, im Stande sein, theilweise noch 2 Pce. vom Shilling, d. i. 16 $\frac{2}{3}$ % Kundenrabatt zu gewähren, auch selbst unter der Voraussetzung, daß sein Londoner Agent, wie das Comité befürwortet, ihm fortan nur von ganz wenigen Artikeln 10 Proc. Commission berechne?

Diese Frage und ihre Beantwortung hat nur theoretisches Interesse, denn die Vorschläge von 1866 haben so wenig praktische Bedeutung gewonnen, als das Uebereinkommen von 1852. Nachdem man sich von der Unausführbarkeit überzeugt, ist jede weitere Agitation eingestellt worden. Nach wie vor ist daher „Freihandel“ in England. Welche Perspective sich dabei, wie für den Country-Bookseller, so auch für die Londoner eröffnet, zeigt der vielbesprochene Fall „Bosworth“. Bosworth in der Regent-Street ist dafür angesehen, dem Publicum nicht bloß 2, sondern 3 Pce. vom Shilling nachzulassen, also zum Buchhändler-Nettopreise, zuweilen auch noch niedriger zu verkaufen. Ein Wholesale-Haus kündigte ihm daraufhin aus Rücksicht für seine übrigen Clienten die Rechnung. Bosworth antwortete öffentlich mit Verweis auf seine schon 1865 abgegebene Erklärung, daß er von seinem Verfahren ablassen wolle, wenn es den anderen Londoner Retail-Geschäften gefalle, ein bestimmtes Abkommen über das Rabattgeben zu treffen, resp. dasselbe einzuschränken oder ganz abzuschaffen. Dieser Versuch sei 1852 gescheitert, seitdem könne Jedermann im englischen Buchhandel thun, was er seinen Interessen entsprechend halte, und er handle hiernach ganz correct, wenn er der Preisconcurrenz durch Preisconcurrenz begegne. Das Monopol des 2 Pce.-Rabatts hätten sich die Londoner damals dem Landbuchhandel gegenüber wahren wollen und dabei außer Rechnung gelassen, daß sie selber durch einen 3 Pce.-Rabatt in die Enge getrieben werden könnten.

Bosworth hat im Prinzip unleugbar Recht; er muß es nur aushalten können. Wird es aber bei diesem einen Falle, ganz offenkundig zum Buchhändlerpreise ans Publicum zu verkaufen, in London bleiben? Versteckt wird es längst so gehalten, wie wir oben gesehen haben. Wenn das buchhändlerische Centrum von England erst mehr und mehr von der Bosworth'schen Praxis ergriffen und der Mangel an geordneter und ausgiebiger Vertriebsthätigkeit für den