

Buchhandlung verwiesen, wo er das gewünschte Buch höchst wahrscheinlich sofort erhält.

Keine Sortimenten (nach deutschen Begriffen) sind eigentlich nur die sogenannten Discount-Booksellers. Darunter versteht man jene Klasse von Buchhändlern, die dem Publikum einen Rabatt von 25 Prozent auf Ordinär- und 5 Prozent auf Nettoartikel gewähren. London ist hauptsächlich ihr Sitz; doch haben auch die industriellen Centren Englands, wie Edinburgh, Manchester, Birmingham u. a. solche aufzuweisen. Im allgemeinen verfügen diese Buchhändler über große Kapitalien und beschränken sich nur auf den Vertrieb gangbarer Litteratur, die sie zu En-gros-Preisen (siehe oben) einkaufen. Trotz des großen Rabatts ans Publikum haben sie ihren ansehnlichen Vorteil dabei zum Schaden der kleineren Buchhändler in London und des ganzen Provinzialbuchhandels. Denn um nicht ganz seine Kunden zu verlieren, muß der kleinere Mann, dem der Verleger kein Konto eröffnet, und der deshalb gezwungen ist, seinen kleinen Bedarf zum niedrigsten Rabatt und bar zu beziehen, auch der PreSSION des Publikums weichen und den Rabatt von 3 Pence beim Shilling bewilligen. Nun hat er aber selbst oft 9 Pence für ein Shillingbuch zu bezahlen und außerdem die Mühe des Besorgens u. s. w., so daß er thatsächlich mit Verlust arbeitet. Und wie ist erst der Buchhandel auf dem Lande daran, der noch für Fracht und Kommissionsgebühr aufzukommen hat! Könnte sich unter solchen Umständen der kleinere Mann nicht auf die Erträgnisse seines Antiquariats verlassen, so wäre es sehr schlecht um ihn bestellt.

Die Zustände, die der Engros-Buchhandel geschaffen hat, sind unhaltbar; der Handel mit neuen Büchern konzentriert sich immer mehr auf bestimmte Städte, und dort nur auf bestimmte Firmen. Geht es so weiter, so wird der allmächtige Discountbuchhändler nicht nur bald den Rabatt diktieren, den er verlangt, sondern geradezu einen Druck auf den Verleger in der Weise ausüben, daß dieser nur solche Werke publizieren wird, die ersterem passen. Es giebt wohl nur eine einzige bedeutende Firma in ganz England, die auf neue Bücher keinen Rabatt gewährt, jedoch ihren Kunden — hauptsächlich in der Provinz — alles franko liefert, da ihr als privilegierter Eisenbahnbuchhandlung der Transport nichts kostet. Wenn nun auch diese Buchhandlung Rabatt bewilligen und außerdem mit der Franko-Lieferung der Waren fortfahren würde — und niemand kann sie daran hindern — dann würde der ganze englische Buchhandel bald in der Hand eines Einzigen liegen.

Es wäre lächerlich zu verlangen, daß die Discountbuchhändler ihrer für den Gesamtbuchhandel verderblichen Praxis einfach entsagen sollten; eine radikale Abhilfe wäre daher nur von seiten der Verleger zu erwarten, wenn diese es verständen, die Menge von englischen Sortimentbuchhandlungen für ihre Verlagswerke zu interessieren und durch zielbewußte Einschränkung des großen Rabatts und der verschiedenen anderen Vergünstigungen, wovon nur die kapitalbesitzenden Discountbuchhändler Nutzen haben, dem kleineren Manne und besonders dem Landbuchhändler einen solchen Rabatt und solche Vergünstigungen zu gewähren, daß er für seine Thätigkeit wenigstens einen kleinen, aber gesicherten Gewinn erzielt. Wiewohl auch der englische Verleger im allgemeinen die Unhaltbarkeit der gegenwärtigen Zustände einsieht, so ist er doch nicht ganz frei von dem den Engländern eigentümlichen Festhalten am Althergebrachten, und in zweiter Linie ist es ihm als Geschäftsmann ganz gleichgültig, wenn er nur seine Ware absetzt; ja, es ist ihm der gegenwärtige Zustand insofern sogar lieber, als er bis jetzt nur mit einigen Hundert Firmen in Rechnung steht, während er sonst Tausenden Konto eröffnen müßte.

In der englischen Buchhändlerzeitung wurde die Rabattfrage öfters angeregt, ohne jedoch eine Diskussion hervorzurufen, wie man das bei einer für den englischen Buchhandel so einschneidenden Frage hätte erwarten können. Vorschläge zur Ab-

hilfe wurden auch gemacht; doch hat noch keiner das Richtige getroffen. Je nach der Stellung, die der Betreffende im Buchhandel einnimmt, bedauert der eine die herrschenden Zustände, sieht jedoch keinen Ausweg und empfiehlt resigniert zuzuwarten; ein englischer Verleger spricht sich entschieden gegen jede Zwangslösung der Frage aus, als eines freien Engländers unwürdig; ein Sortimenter in der Provinz will die bisher genossenen Vorzugsbedingungen der Discountbuchhändler nicht schmälern, schlägt aber vor, daß die Verleger auch den übrigen Buchhändlern einzelne Exemplare zu einem Preise liefern sollten, der dem nach Abrechnung der Freiemplare und des Extrarabatts ermittelten Engros-Preise entsprechen würde. Kurz, ein jeder — auch der einsichtige Discountbuchhändler — erkennt an, daß »etwas faul« ist in der jetzigen Einrichtung des englischen Buchhandels, das baldiger Aenderung bedarf; aber wie den richtigen Pfad finden? Nur darin sind so ziemlich alle einig, daß das Ganze eine innere Krisis sei, die der englische Buchhandel augenblicklich durchzumachen habe, und daß daher das an Rabatt gewöhnte Publikum mit den wie immer zu treffenden Neuerungen nicht zu belästigen sei. Diese Ansicht gerade, daß der dem Publikum gewährte oder zu gewährende Rabatt nicht eingeschränkt werden dürfe, bildet den Hauptunterschied zwischen der Rabattbewegung im deutschen und im englischen Buchhandel.

Die einfachste Lösung der Rabattfrage wäre die folgende:

Der Verleger gewähre den nicht im Verlags- oder Auslieferungsorte ansässigen Buchhändlern einen Extra-Rabatt von $2\frac{1}{2}$ —5% für Transport und Kommissionskosten, welcher Rabatt nur darauf berechnet sein würde, den entfernten Buchhändlern die Möglichkeit zu bieten, unter gleichen Bedingungen mit den im Verlagsort ansässigen zu konkurrieren. Außerdem sollte jeder Verleger außer einem »festen« Preise einen Barpreis bestimmen, um solchen, denen er kein Konto eröffnen will, eine kleine Entschädigung für die Kreditverweigerung zu gewähren. Freiemplare sollten abgeschafft werden; hingegen sollte am Schlusse eines Abrechnungstermines ein im Verhältnisse zum Absatz sich steigender Extra-Rabatt bewilligt werden.

Auf diese Weise wird niemandem, auch dem Discount-Buchhändler nicht, nahegetreten, und gleichzeitig jedermann die Möglichkeit geboten, sich mit Aussicht auf Profit für neue Bücher zu verwenden. Statt der Wenigen, die sich jetzt dem Vertriebe der Neuigkeiten widmen, würden Tausende sich die Sache angelegen sein lassen, und wahrlich, der englische Verleger wäre der letzte, der eine derartige Umgestaltung der inneren Organisation des Buchhandels zu bereuen haben würde.

Gewiß wird es nicht an Firmen fehlen, die mit dem Unterbieten, d. h. mit der Bewilligung von noch größerem Rabatt an das Publikum als des bisherigen fortfahren werden; aber wenn den Verlegern aufrichtig darum zu thun ist den Sortimentbuchhandel zu unterstützen und zu kräftigen, so werden sie sich leicht darüber einigen, wie sie eventuell mittels Rabattverkürzung oder gänzlicher Entziehung der Lieferung solchen Firmen beikommen könnten.

Das sechzigjährige Jubiläum des Buchhandlungsgehilfen-Vereins zu Leipzig.

Es ist uns eine besondere Freude, über das Jubelfest des ältesten Gehilfenvereins im deutschen Buchhandel, desjenigen zu Leipzig, berichten zu können, der am 5. Oktober 1838 gegründet worden ist und am vergangenen Sonntag seinen sechzigsten Geburtstag feierte, nicht ohne nach altem Brauche den festlichen Tag durch einen festlichen Vorabend stimmungsvoll eingeleitet zu haben. Der Buchhandlungsgehilfen-Verein zu Leipzig ist vorbildlich für die große Reihe der ihm in anderen Städten nachgefolgten Gehilfenvereine. In ihm wie in allen anderen liegt ein gutes Stück Buchhandelsgeschichte, und daß gerade seine Geschichte für weitere Kreise interessant ist, das liegt an