

für geeignet, die Versammlung zu bitten, einige Bemerkungen über diesen wichtigen Gegenstand anzuhören, denn ich hoffe, daß sie wenigstens als Grundlage einer Besprechung dienen können, welches auch ihr Wert an sich sein mag.

Derjenige Bücherverbreiter, auf dessen Dienste man sich am meisten verläßt, ist der Sortimentler, und meiner Meinung nach wird er, wenigstens in unserm Lande, von den Verlegern als der nützlichste Verbündete betrachtet. Wir glauben, daß ein Buchladen mit gutem Lager, der von einem erfahrenen Buchhändler geleitet wird, eine der wichtigsten Vermittlungsstellen für Bildung und Erziehung ist, die eine Stadt besitzen kann, und daß man keine Anstrengungen scheuen sollte, das Bestehen guter Buchhandlungen zu unterstützen und die für ihr Gedeihen günstigen Bedingungen zu fördern.

Obschon die Zahl der verlegten Bücher, sowie die Anzahl der zu ihrem Kaufe geneigten Leser während der letzten zwanzig Jahre bedeutend zugenommen hat, so hat sich doch leider die Lage der Sortimentler langsam aber stetig verschlechtert, und anstatt daß sich deren Gewinn durch die vermehrte Anzahl verkaufter Bücher vergrößert hätte, hat er im Gegenteil im Verhältnis zum Umsatz so sehr abgenommen, daß der Beruf des Sortimentlers von Tag zu Tag gerade für den tätigen, intelligenten, bücherliebenden Mann, der wie für den Beruf geschaffen ist, an Anziehungskraft verliert.

Dieser unleidliche Stand der Dinge ist durch verschiedene Ursachen herbeigeführt worden, und eine nicht unbedeutende dieser Ursachen ist der Preisnachlaß infolge einer übertriebenen Konkurrenz unter den Sortimentlern selbst. Ich nehme an, daß dieselbe Schwierigkeit im Buchhandel anderer Länder, besonders in Frankreich, Deutschland und in Amerika besteht. Glücklicherweise sind wir in England nach lebhafter Diskussion und zahlreichen Unterhandlungen übereingekommen, Maßregeln zu treffen (das net-book-System), welche hoffentlich die bestehenden Bedingungen wesentlich verbessern werden. Was wir tun, ist zum größten Teil ein Experimentieren; aber es ist ein Versuch, an dessen Gelingen ich für mein Teil glaube, und ich hoffe bestimmt, daß wir in zwei Jahren, beim nächsten Zusammenkommen des Kongresses, in der Lage sein werden, über zufriedenstellende Resultate zu berichten.

Ich fürchte, daß die Frage betreffs der Lage des Sortimentlers, über die ich schon viel geschrieben und gesprochen habe, mich von meinem Gegenstand etwas hat abschweifen lassen. Die Bedeutung der Frage muß als meine Entschuldigung für die Abschweifung dienen, und ich will jetzt zum ursprünglichen Gegenstand meiner Abhandlung, »den Verbreitungs-Methoden«, zurückkehren.

Außer dem Sortimentler, den die meisten von uns gewöhnlich als den berufenen Verbreiter unsrer Verlagswerke betrachten, gibt es noch andre Wege, den Bücherverkauf zu fördern, und zwar Buchhandlungsreisende, Syndikate für die Lieferung von Büchern auf Abzahlung — was ich das Miets-Kauf-System nenne — u. dergl. Was ich nun heute Ihrer Prüfung unterbreiten will, ist die Wirkung dieser — die Benennung mag einem Verleger von altem Schrot und Korn verziehen werden — »unregelmäßigen« Verbreitungsmethoden auf das gewöhnliche Geschäft und auf den Bücherverkauf im allgemeinen.

Darüber kann kein Zweifel herrschen, daß Buchhandlungsreisende und ähnliche Leute ungeheure Posten Bücher an Personen verkaufen, die diese sonst nicht kaufen würden. Das System ist in Amerika besser ausgebildet worden als auf dieser Seite des Atlantischen Ozeans, und höchst wahrscheinlich ist es für Amerika, das Land großer Entfernungen und dünn bevölkerter Distrikte, besser geeignet als für unsre leichter zu versorgende, kleine Insel; aber sogar hier scheint

es eine große Anzahl Leute zu geben, die sich überreden lassen, ein Buch zu kaufen, das ihnen ins Haus gebracht wird, sonst aber niemals daran denken würden, es sich anzuschaffen. Ob es für Sortimentler, die diese Tatsache einsehen, möglich ist oder nicht, ihrem Geschäft eine Reise-Abteilung hinzuzufügen, ist eine Frage, die die Sortimentler selbst zu entscheiden haben; aber nach meiner Meinung können wir ohne Zögern bestätigen, daß in weitaus den meisten Fällen derjenige, der ein Buch von einem Buchhandlungsreisenden kauft, es nicht gekauft — überhaupt nicht an den Kauf gedacht hätte, wäre es nicht zu ihm gebracht und ihm in die Hand gegeben worden, und daß ein auf diese Weise verkauftes Buch deshalb keine Verminderung der Verkäufe des regelrechten Buchhändlers bedeutet. Die Chancen sind viel eher für das gerade Gegenteil. Bücherkaufen ist dem Branntweintrinken ähnlich. Wenn man in irgend einer Weise Geschmack daran findet, so wird dieses sicherlich noch mehr der Fall werden, und derjenige, der zuerst nur durch vieles und dringendes Zureden veranlaßt werden kann, einen Band zu kaufen, wird, wenn er einmal auf diesem Wege begonnen hat, sicherlich am Ende ein regelmäßiger Kunde des Buchhändlers werden.

Sehr wenig Leute geben so viel Geld für Bücher aus, wie sie dafür aufwenden könnten. Das Verhältnis der jährlichen Ausgaben ist in bezug auf Bücherrechnungen bei den meisten wohlhabenden Leuten beinahe lächerlich klein. Es ist kaum anzunehmen, daß derjenige, der den Verlockungen des »Bücherreisenden« oder den Angeboten des »Teilzahlungs-Buchverkäufers« sein Ohr leiht, diesen Personen Geld zukommen läßt, das andernfalls seinen Weg zum Sortimentler gefunden hätte. Es kann fast als sicher vorausgesetzt werden, daß dieser Mann das Geld in der Tasche behalten oder es für etwas andres, von Büchern ganz verschiedenes, ausgegeben hätte, wenn man ihn in Ruhe gelassen hätte. Aber ich halte es keineswegs für unwahrscheinlich, daß das Opfer eines Bücheragenten, das einmal die Freuden gekostet hat, eine gewisse Anzahl Bände zu besitzen, und der stolze Besitzer einer bescheidenen Bibliothek geworden ist, verlockt werden wird, auf dem Wege der Tugend fortzuschreiten und sich mit der Zeit zum Liebhaber von Bücherkatalogen und zum Stammkunden der Sortimentersbuchhandlungen entwickeln wird.

Ich habe eine so große Achtung vor dem Beruf eines Sortimentlers und einen solchen Glauben an dessen Bedeutung, daß mich nichts dazu veranlassen könnte, ein Verbreitungssystem zu verteidigen, das für das »regelrechte« Geschäft schädlich wäre; aber aus dem Gesagten geht klar hervor, daß meiner Meinung nach das Bestehen des »unregelmäßigen Händlers« — wie ich ihn wohl ohne Mißachtung nennen darf — auf die Dauer sich für den Bücherverkauf und das Geschäft im allgemeinen nicht als nachteilig erweisen wird.

Herr Engelhorn (Stuttgart): Wenn ich eine Bemerkung machen darf, so ist es die, daß ich jedes von Herrn Macmillan gesagte Wort unterschreibe.

Herr Heinemann (London): Er glaube, daß der ideale Stand der Dinge im großen Ganzen die Annahme des deutschen Systems sein würde. Das wäre ein vollkommenes Mittel, um jeden nur möglichen Kunden zum Kauf eines Buchs, welcher Art es auch sei, zu veranlassen. Was man brauche, wäre die Verbreitung und Vermehrung der Sortimentler — der gebildeten Buchhändler. Ob der Buchhandlungsreisende das Buch dem Käufer ins Haus brächte, oder ob der Käufer veranlaßt würde, in seinen Laden zu kommen, wäre im Grunde ohne Bedeutung. Die ganze Sache würde in Deutschland in so ausgezeichnete Weise gehandhabt, daß der Laden