

eines intelligenten Sortimenters eine Art Kialto würde, ein Platz, den jeder besuche und wo jeder die neuesten und besten Bücher sehen könnte, sogar wenn er keine Veranlassung zu kaufen hätte. In England könnte man nichts Besseres tun, als dieses System nachahmen; aber leider wäre man da noch weit entfernt das auszuführen.

Dr. **Trübner** (Straßburg i. E.) bemerkte, er erkläre sich den Erfolg des deutschen Systems damit, daß der Sortimenter den vollen Rabatt von 25 Prozent oder mehr als eignen Nutzen genieße. Das wäre die Wurzel der ganzen Sache. Wenn er jedoch seinen Verdienst dadurch schmälere, daß er 2 d. oder 3 d. per Shilling abgebe, so müßte der Stand des ganzen Detailgeschäfts sinken. Falls es unmöglich werden würde, ein gutes Einkommen aus dem Nutzen seines Geschäfts zu erzielen, würde der Buchhändler niemals Leute der gebildeten Klassen veranlassen können, sich dem Buchhändlerstande zu widmen.

Herr **Heinemann** (London) wünschte hervorzuheben, daß er in seinen früheren Bemerkungen nicht so sehr auf die Methoden hinweisen wollte, durch die eine höhere Klasse Buchhändler zu erlangen wäre, als vielmehr einfach auf die Tatsache, daß es wünschenswert wäre, eine solche Klasse Leute dem Beruf zuzuführen.

Herr **A. Nutt** (London): Ich möchte um die Erlaubnis bitten, zu dieser Besprechung ein bescheidenes Teil beizutragen. Als Verleger und Sortimenter, der mit den Bedingungen sowohl des englischen als auch des deutschen Buchhandels ziemlich vertraut ist, muß ich sagen, daß, wenn ich meine englischen Verlagskollegen — einige von ihnen kennen vielleicht die Verhältnisse in Deutschland nicht so genau — darüber belehre, welcher Art diese Verhältnisse sind, daß sie dann vielleicht geneigt sein werden, ihre deutschen Kollegen zu beneiden. Der deutsche Verleger irgend eines noch so unbekanntes Buches kann fast sicher sein, daß das von ihm herausgegebene Buch im gewöhnlichen und normalen Verlauf des Geschäfts unter die Augen von 95 Prozent derjenigen Personen gebracht wird, für die es in Betracht kommt. Hierzulande haben wir absolut nichts derartiges, denn wenn ein Buch nicht für die große Masse bestimmt ist, hat der englische Verleger bekanntlich sehr, sehr wenig Mittel, um das Buch denjenigen vorzulegen, für die es bestimmt ist. Der englische Sortimenter versendet keine Bücher zur Ansicht; in der Regel wendet er sich auch nicht direkt an die Käufer, auch ist nicht die geringste Einrichtung vorhanden, daß Bücher eines eigenartigen, gelehrten oder unbekanntes Charakters durch Vermittlung des englischen Buchhandels zur Kenntnis der Interessenten gebracht werden können. Deshalb muß der englische Verleger in unendlich größerem Maße als sein deutscher Kollege die Sache selbst in die Hand nehmen. Indem er eine sehr große Geldsumme für Inserate und Zirkulare ausgibt, hat er — von andern Methoden abgesehen — den Platz sozusagen zu bearbeiten, ohne jene wunderbare Einrichtung zu besitzen, deren der deutsche Buchhandel sich rühmen kann. Ich für mein Teil habe einige Hoffnung, den Tag zu erleben, an dem das englische Sortimentsgeschäft dem deutschen ähnlich werden wird, und ich bin sicher, daß, wenn jener Tag wirklich kommt, der gegenwärtig dem englischen Buchhandel gemachte sehr ernste Vorwurf — daß er den Bedürfnissen der Wissenschaft und Bildung bei weitem nicht in dem Maße wie das deutsche Verlagsgeschäft entspreche — beseitigt sein wird. Unser wissenschaftlicher Umsatz ist meiner Meinung nach lächerlich klein, wenn wir den ungeheuren Markt berücksichtigen, den wir infolge der Ausdehnung und der Hilfsquellen des britischen Reichs besitzen. Ich sage, unser wissenschaft-

licher Umsatz ist lächerlich klein im Vergleich zu demjenigen Deutschlands; aber ich glaube auch, daß diejenigen, die manchmal geneigt sind, dem englischen Verlagsgeschäft in dieser Hinsicht einen Vorwurf zu machen, die ungeheuren Schwierigkeiten nicht genau kennen, mit denen wir zu kämpfen haben, Schwierigkeiten, die wir nach besten Kräften zu überwinden suchen und die hoffentlich bald gehoben sein werden.

Vermutlich wird keine Abstimmung über den Vorschlag des Herrn Macmillan stattfinden, und es dürfte sogar wünschenswert sein, daß eine solche nicht beliebt wird, denn es darf nicht vergessen werden, daß Herr Macmillan sich sorgfältig davor gehütet hat, etwas zu sagen, das wie eine Herabwürdigung der regelmäßigen Vertriebsmethoden ausfallen könnte. Wenn man jedoch den unregelmäßigen Methoden Worte des Lobes spendet, so könnten solche Worte auch als Ausdruck der Unzufriedenheit mit den regelmäßigen Methoden gedeutet werden. Ich für mein Teil stimme mit Herrn Macmillan völlig überein, daß die unregelmäßigen Methoden nicht — wie wir manchmal denken — gerade die richtige Lösung der Schwierigkeit bringen, die vielmehr in der regelrechten Verbreitung durch das Sortimentsgeschäft zu suchen ist. Bevor wir nicht ein gesundes, solides Sortimentsgeschäft haben, werden wir uns auch niemals eines gesunden, guten, soliden Verlagsgeschäfts rühmen können, das vollkommen ausgebildet und der Verantwortung und den Pflichten hier in England gewachsen wäre. (Beifall.)

Herr **Macmillan** (London): Ich kann nur sagen, daß ich mit dem von Herrn Nutt Gesagten völlig übereinstimme, daß es unrätlich sein würde, meinen Bericht der Abstimmung zu unterwerfen. Er war in keiner Weise als Vorschlag aufzufassen, und hoffentlich wird mich niemand mißverstehen und glauben, daß ich kein Anhänger der Verbreitungsmethodens durch das regelmäßige Sortiment bin. Im Gegenteil werden meine anwesenden englischen Kollegen wissen, daß ich seit vielen Jahren lebhaft für die Annahme des Systems der Netto-Bücher eingetreten bin, und dieses bedeutet, den Büchern eine solche Verdienstskala zu geben, die es für den Sortimenter lohnenswert macht, sie zu verbreiten. Was Dr. Trübner gesagt hat, ist unzweifelhaft wahr, — wenn das Geschäft des Sortimenters nicht rentabel gemacht werden kann, wird man nicht erwarten dürfen, daß gebildete Leute sich ihm widmen, und letzteres ist doch unser Ziel. Ich habe die deutsche Methode immer als das Ideal betrachtet, das wir zu erreichen suchen müssen; aber in unserm Lande stellen sich dem sehr viele Schwierigkeiten entgegen. —

Auf Vorschlag des Herrn Ballard (Mailand) nahm der Kongreß schließlich folgende Erklärung einstimmig an:

**Seite 46:** Kongreß-Beschluß Nr. 77, London, Juni 1899:

77. Überzeugt von den schweren Folgen, die den internationalen Buchhandel bedrohen, wenn es zugelassen wird, daß die Praxis sich verallgemeinert, an Privatleute einen Rabatt zu gewähren, der in einigen Fällen dem buchhändlerischen Rabatt gleichkommt, beschließt der Kongreß, Verleger und Sortimenter, seien sie Aktiengesellschaften oder Einzel-Kaufleute, hierdurch zu ersuchen, diese Gepflogenheit, welche unvermeidlich eine schwere Gefahr für den internationalen Buchhandel werden würde, im Keime zu ersticken.

(Red.)