

und ein literarisches Vermittlungsbureau ist sicher im Zwischenstod zu finden. Die Möglichkeit, die literarischen Produkte unterzubringen, ist aber in England außerordentlich begrenzt, im Verhältnis zu der großen Bevölkerung und dem bedeutenden Absatzgebiet, das unter anderm auch die Kolonien bieten. Es gibt in London wohl mehr Verleger als Buchhändler. Diesem Mißverhältnis will eine jetzt ins Leben gerufene Aktiengesellschaft »The Bookshops« abzuweichen versuchen. Man beabsichtigt, in den verschiedenen Teilen Londons, und bei Erfolg auch in den Provinzen usw. Buchhandlungen einzurichten, die möglichst den Sammelpunkt der literarischen Kreise des betreffenden Distrikts bilden sollen. Die Idee scheint gut und — es ist ja wohl auch ein Bedürfnis vorhanden. Der Prospekt der »Pioneer Company«, wie man sie nennt, ist überaus interessant und — sehr gut gemeint. Der Praktiker wird sich aber ob der zahlreichen Widersprüche und Utopien zeitweilig kaum eines Lächelns erwehren können. Nun, das Direktorium der »Limited« mit dem nominellen Kapital von 20 000 £ wird ja bald seine Erfahrungen machen, die ihm, nach dem Prospekt zu urteilen, sicher abgehen. Wenn die Herren der Bookshops, Ltd., sich auch, wie sie sagen, mit Leihbibliothek, Papier-, Musikalien- und Zeitungshandel befassen, auch die bewußten »fancy goods« mitnehmen, ein Bureau für Annoncen einrichten, Billetts für Theater und Konzerte sowie Tinte verkaufen und Aufträge für Buchbinderarbeiten, Drucker, Lithographen zc. zc. annehmen — also eigentlich aufhören, Buchhändler zu sein, dürften sie vielleicht einen Bruttogewinn von 26 Prozent erzielen. Allerdings scheinen uns die auf 16 Prozent veranschlagten Betriebsunkosten als zu niedrig gegriffen — selbst wenn wir von den im Prospekt angebotenen Lese-, Schreib-, Rauchzimmer und sonstigen Annehmlichkeiten, die natürlich bedeutende Extraspesen bedeuten würden, ganz absehen. Die »Pioneer Company« glaubt, eine Kulturmission erfüllen zu müssen, und will in zahlreichen Etablissements, ein intelligentes, literaturkundiges — nach deutschem Vorbild geschultes — Personal seinen Kunden und Gästen ohne irgendwelche Verpflichtung zur Verfügung stellen.

Es gibt noch Idealisten! —

Die Zweiggeschäfte sollen von einer Zentrale aus dirigiert werden, man hofft so, die sich bietenden Vorteile besser wahrnehmen zu können, um die an und für sich so ungünstigen Existenzbedingungen des englischen Buchhandels zu heben, ja selbst erst zu ermöglichen, möchten wir sagen. Wir werden nach einiger Zeit sehen, wie weit die »Limited« den Prospekt verwirklicht hat.

Der englische Buchhandel ist ja noch weit davon entfernt, sich fester Lädenpreise zu erfreuen. 25 Prozent Rabatt werden vom Publikum als selbstverständlich vorausgesetzt und bei Käufen auch ohne spezielles Verlangen in Abzug gebracht. Man wird so vielleicht nur den exorbitanten Ordinärpreis von 6 sh der englischen Ausgabe des Wilseschen Romans »Aus einer kleinen Garnison« verstehen und doch auch nicht umhin können, den Kaufpreis 4 sh 6 d für ein gebundenes Exemplar horrend zu finden. Die französische Ausgabe kostet broschiert 3 Frcs. 50 Cts., wird in Paris also überall für 3 Frcs. verkauft. Übrigens ein interessanter Beitrag der vergleichenden Bücherpreise. Man hat in England mit der Sensationsfucht des Publikums nicht schlecht spekuliert; das Buch ist vor ca. 6 Wochen erschienen und schon sind über 15 000 Exemplare verkauft.

Es ist »the book of the day« um so zu sagen; fast alle größeren Blätter brachten äußerst eingehende Berichte und nach einer Statistik des englischen Journals »The Academy and Literature« ist es in ca. 20 Städten das meistverkaufte Buch der Saison. Eine billige colonial edition wird es nun auch jenseits des großen Wassers verbreiten.

Da der englische Buchhandel keinen Börsenverein hat und die bestehende »Association« nicht genügend Macht und Einfluß besitzt, um die Bücherhändler zur Einhaltung des Ladenpreises zu zwingen, sahen sich die Verleger, um dem gegenseitigen Unterbieten Einhalt zu tun und speziell für wissenschaftliche Werke einen festen Preis zu schaffen, zur Selbsthilfe veranlaßt. Sie führten das »net book«-System ein (vergl. Börsenbl. 1904, Nr. 48), eine auf dem Kontinent unbekannt oder immer wieder mißverständliche Einrichtung; das heißt, sie bewilligen auf diese Werke auf einen Schilling 2 d. (two pence) = 16 Prozent Rabatt. Der Wiederverkäufer kann hiervon, wenn er seine Spesen decken will, nicht gut einen Abzug bewilligen. An Anfeindungen hat es ja auch hier nicht gefehlt. Die bekannteste ist wohl die Spencers, der den Buchhandel in seiner Gesamtheit überhaupt abschaffen oder aber zu Markthelferdiensten herabdriicken wollte und das bestehende System — als Engländer konnte er wohl nur an das ihm bekannte englische denken, und damit hatte er durchaus nicht so unrecht — als »an absurd anachronism« bezeichnete. Er versuchte, die englische Post, die sich nicht nur mit der Beförderung der Briefe usw. befaßt, sondern auch eine Sparkasse unterhält, ferner als Universal-Buchhandlung einzurichten. Es gelang ihm leider nicht, den Postmeister-General von den Vorzügen seines Systems zu überzeugen und ihn zu seiner Philosophie zu bekehren. Er hatte ein Postkartensystem erfunden, und dachte als Selbstverleger wohl meist an einen unmittelbaren Verkehr zwischen Autor und Publikum. Nach ihm sollte der Käufer direkt an den Verleger auf eine speziell für diesen Zweck bestimmte Karte seine Bestellung, seinen Namen und seine Adresse schreiben und auf dem genügend groß reservierten Raum den Betrag des Buchs in Briefmarken aufkleben. Vor der Absendung müßten diese selbstverständlich durch Überschrift entwertet werden, um einem unbefugten Ablösen vorzubeugen. Die Karte wäre dann in den Kasten zu stecken und würde dem Verleger mit andern Briefen und Karten übermittelt. Dieser würde, wäre das System realisiert, immer eine große Anzahl seiner Werke eingepackt und frankiert, also absendungsfertig auf Lager zu halten haben. Ein Angestellter hätte die Beträge der vielleicht 50—100 am Morgen eingelaufenen Bestellungen auf eine Liste zu setzen, aufzuaddieren und die Karten, zur Unterscheidung, nach der Expedition mit dem Firmastempel zu versehen. Karten und Aufstellung wären dann nach dem Postbureau zu senden, von wo aus nach erfolgter Kontrolle, Zahlung erfolgen würde. The Publishers' Circular, dem wir obige Angaben über das Spencersche Projekt entnehmen, schließt hier ab aus Copyright-Rücksichten; es ist leider nur ein Viertel des Briefes, in dem die Vorzüge dieses Systems erläutert werden. Das Blatt fährt dann fort: malen wir uns die Bestürzung der Herren Macmillan aus, wenn sie 20 000 Postkarten mit je 42 entwerteten 1 Schilling-Marken für die 20 000 Exemplare von Gladstone's Life erhalten hätten, die sie kürzlich verkauften, und — wir hätten den Philosophen sehen mögen, wenn er seine Postkarte mit seinen überschriebenen und dadurch entwerteten 1 Schilling-Briefmarken von dem Verleger mit der lakonischen Bemerkung zurück erhalten hätte: vergriffen. Wir brauchen weitere Verlegenheiten, denen das Buch unterworfen ist, wohl nicht zu erwähnen, — die Mängel des Systems sind, besonders für jeden mit dem Büchertrieb Vertrauten, so augenfällig, als daß es sich verlohnte, näher darauf einzugehen.