

## Nichtamtlicher Teil.

### Einiges über den englischen Sortimenters-Buchhandel.

Nach allem, was man in den letzten Jahren über den deutschen Sortimentersbuchhandel gelesen hat, könnte man annehmen, daß dieser geachtete Stand dem Untergange geweiht sei. Im Börsenblatt klagten Sortimenter über die schlechten Zeiten und rufen die Hilfe des Börsenvereins gegen zahlreiche Übel an; in Zeitungen wurden Eltern gewarnt, ihre Sprößlinge nicht Buchhändler werden zu lassen, denn viel Arbeit, schlechte Bezahlung und vielleicht noch Lungenschwindsucht sei ihr Lohn, und schließlich ist gar von wissenschaftlicher Seite einem großen Teil dieses Berufszweigs kurzerhand die Existenzberechtigung abgesprochen worden.

Die Angriffe, die auf die Einrichtungen des deutschen Buchhandels so oft gerichtet werden, veranlassen mich, in den nachfolgenden Zeilen diejenigen des englischen zu beschreiben, und ich überlasse es den Unzufriedenen, die Vorzüge des letzteren dem Börsenverein zur Einführung zu empfehlen.

Während in Deutschland vor Einführung des Rabattgesetzes der Rabatt, der Bibliotheken gewährt wurde,  $16\frac{2}{3}$  Prozent meistens nicht überstieg und gewöhnlichen Kunden nur ein solcher von 10 Prozent gewährt wurde, fingen vor längerer Zeit verschiedene englische Buchhändler an, jedem beliebigen Menschen, der in ihrem Laden einkaufte, 25 Prozent Rabatt zu geben. Diese sogenannten »Discount-Booksellers« zeigten dies in großen Buchstaben in ihren Schaufenstern an. Die übrigen Sortimenter Englands sahen sich nun vor die Alternative gestellt, entweder ihren Laden zu schließen oder diesem Beispiel zu folgen. Da nun im allgemeinen der Nettopreis für ein Buch, das 1 sh ord. kostet,  $8\frac{1}{2}$  d, oft aber auch 9 d beträgt, so machten die Sortimenter  $\frac{1}{2}$  d bzw. keinen Gewinn. Glücklicherweise sahen die englischen Verleger ein, daß unter diesen ungesunden Verhältnissen der größte Teil der englischen Sortimenter zugrunde gehen müßte, und beschlossen der Sache ein Ende zu machen. Zu diesem Zweck führten sie das »Net Book«-System ein, d. h. sie verpflichteten jeden Sortimenter, ihre Veröffentlichungen, die mit der Bezeichnung »net« hinter dem Preis versehen waren, zu diesem Preis zu verkaufen; im andern Fall würde das Konto gesperrt werden. Kleine, den Büchern beigelegte Zettel informieren das Publikum, daß das Werk dem Sortimenter mit so geringem Rabatt geliefert sei, daß er unmöglich dem Käufer noch einen solchen bewilligen könnte. Der Rabatt, der von Verlegern auf diese net-Bücher gewährt wird, ist allerdings auch ein kleiner, nämlich 15 bis 20 Prozent.

Dieses »Net-Book«-Gesetz bezog sich bis 1. Januar 1905 nur auf das gewöhnliche Publikum, Bibliotheken waren nicht mit einbegriffen, und es war dem Sortimenter nach wie vor freigestellt, an sie zum Selbstkostenpreis zu liefern. Das ist jetzt anders. Wohl durch das Vorgehen des Börsenvereins veranlaßt, hat die Londoner Verlegervereinigung beschlossen, diese Bestimmung auch auf Bibliotheken auszuweiten, und gleich gewöhnlichen Sterblichen müssen nun auch diese Institute für ein Buch den Preis bezahlen, zu dem es angezeigt wurde. Sie sind verständig genug, einzusehen, daß auch ein Buchhändler leben will und nicht von der Luft leben kann.

Leider werden mit wenig Ausnahmen bis jetzt nur wissenschaftliche Werke als »Net-Books« veröffentlicht, Romane zc. sind noch nicht darin einbegriffen, und zu welchen

Zuständen das führt, zeigt nachstehender Notschrei eines Provinz-Sortimenters an den Editor des »Bookseller«, der interessant genug ist, um hier abgedruckt zu werden.

»Geehrter Herr!

»Ich hielt es für eine Schande, als ich in diesen Tagen in Birmingham Corelli's letzten Roman (6 sh ord.) für 4 sh  $4\frac{1}{2}$  d angezeigt sah. Man spricht heutzutage immer von Protektion. Können wir nicht mit unserm eigenen Stand anfangen? Was wir brauchen, ist ein Joseph Chamberlain, der uns den Weg dazu zeigt, und es ist wahrlich höchste Zeit, wenn schon der neueste Roman von diesem Krebsleiden angesteckt ist.

»Wie kommt es, daß unser Stand, der einer der ersten des Landes sein soll, so schlecht geleitet wird? Es ist nichts weniger als befriedigend, Bücher unter dem jetzt bestehenden ungeschriebenen Rabattgesetz zu verkaufen. Wäre es nicht unendlich besser, dem Kunden den tatsächlichen Nettopreis nennen zu können? Ich denke, es wäre besser, sowohl für uns als auch für den Käufer.

»Darf ich mir die Frage erlauben, warum ein Buchhändler ein Werk aus London kommen lassen soll, um es zum Selbstkostenpreis und oft darunter zu verkaufen?

»Warum ferner soll ein Buchhändler Zeitschriften, die dem Leser gewiß angenehme Stunden bereiten, auf Lager halten, sie zum Selbstkostenpreis abgeben und auf diese Weise seine Zeit, Arbeit und Unkosten dem Publikum für nichts opfern?

»Man sollte nicht glauben, daß eine Notwendigkeit zu solchen Dingen bestände; dennoch läßt es sich unter den jetzigen Verhältnissen nicht umgehen.

»Können wir nicht endlich einmal zu einem Rabattgesetz kommen, das die ganze Literatur umfaßt? Der Ruf nach besseren Bedingungen von seiten der Verleger ist ganz schön; aber ich glaube, daß damit das Übel nur vergrößert würde.

»Ich hoffe, der Tag ist nicht fern, an dem diese Frage endlich gelöst wird. Ich bin sicher, daß sowohl Publikum wie Buchhändler es mit Freuden begrüßen werden, wenn beim Kauf und Verkauf von Büchern gar kein Rabatt mehr gegeben wird.«

Ob das Publikum den Tag herbeisehnt, bezweifle ich; doch hoffe ich, daß dieser Wunsch des englischen Kollegen bald in Erfüllung gehen möge.

Erscheint in Deutschland ein neues Buch, und ein Sortimenter glaubt Absatz dafür zu haben, so kann er es à condition kommen lassen. Er hat dafür die Frachtpesen zu zahlen; aber das zählt kaum gegenüber dem Vorteil, daß er das Buch nicht fest zu kaufen braucht. Diese Einrichtung kennt der englische Buchhandel nicht.

Kurz vor Erscheinen eines Werkes sendet der englische Verleger seine Reisenden mit einem Probeexemplar zu den Sortimentern. Glaubt dieser, ein oder mehrere Exemplare davon absetzen zu können, so muß er sie für feste Rechnung kaufen. Der ganze Vorteil besteht darin, daß er auf diese Exemplare einen Extrarabatt von 5—10% bekommt. Gelingt es ihm aber nicht sie zu verkaufen, dann hat er die Bücher auf Lager; denn ein Zurücknehmen seitens des Verlegers gibt es nicht.

Es heißt also für ihn: das Buch unter allen Umständen verkaufen. Kann er es durch Ansichtsversenden nicht absetzen, so stellt er es ins Fenster, direkt an die Scheibe, eventuell aufgeschlagen, um die Illustrationen zu zeigen. Der Vorübergehende soll zum Stillstehen gezwungen werden, und sei es auch nur, um die oft sehr geschmackvolle Einrichtung zu bewundern. Fast unmerklich wird er durch die meistens offene Tür in den Laden gezogen und kann nun hier die Schätze bewundern, die nicht nach Wissenschaften, sondern nach Format und Art des Einbandes aufgestellt sind. Findet er nichts, was er kaufen will, so kann er den Laden wieder verlassen, ohne nach seinen Wünschen gefragt worden zu sein. Allerdings wird behauptet, daß manche