

sogenannten »Discount-Booksellers« gewährten Rabatt von 25 Prozent vom Neupreis verkauft, Net-books zum vollen Preis.

Klasse B. Saubere und unbeschädigte Exemplare, so gut wie neu, deren Aussehen darauf schließen läßt, daß sie ungefähr einen Monat in Umlauf waren. Gewöhnliche Bücher werden mit 35 Prozent vom Neupreis, Netto-Bücher mit 20 Prozent verkauft.

Klasse C. Saubere Exemplare, deren Aussehen auf drei Monate Umlaufzeit schließen läßt. Bücher dieser Klasse werden mit 50 Prozent, bezw. 33 1/3 Prozent Rabatt vom Neupreis angeboten.

Klasse D. Bücher, die aussehen, als ob sie eine sechsmonatige Zirkulation hinter sich hätten. Der Rabatt beträgt hier 70 Prozent, bezw. 50 Prozent vom Neupreis.

Welche Konkurrenz den englischen Sortimentern und Antiquaren durch diesen Klub erwächst, liegt klar auf der Hand.

Der »Daily Chronicle« der diesem Unternehmen einen langen Artikel widmet, sagt mit Rücksicht auf diesen dem Buchhandel drohenden Wettbewerb:

»Es ist ein ganz neuer Zweig des Leihbibliothekswesens, den die »Times« ins Leben ruft. Man konnte zwar bisher bei Mudies oder Smiths Bücher aus deren Lager kaufen, aber erst dann, wenn die Nachfrage nachgelassen hatte, oder wenn die Überfüllung der Regale dies notwendig machte. Aber das Verhältnis zwischen Verkaufs- und Neupreis schwankt oft bedeutend, und außerdem hat jeder Band das Firmenschild aufgeklebt. Die »Times« dagegen verunziert das Äußere des Buches nicht durch das Aufkleben eines solchen Schildes und verkaufen überhaupt kein Buch, das nicht tatsächlich mehr wert ist, als dafür bezahlt wird.« —

Will sich also jemand neue Bücher mit 35% Rabatt vom Neupreis anschaffen, so hat er nur ein Jahr lang auf die »Times« zu abonnieren und kann sich dann die betreffenden Werke geben lassen. Er behält sie nun einen Monat zu Hause und kauft sie dann als zu Klasse B gehörig mit 35% Rabatt. Behält er sie sechs Monate lang, so bekommt er sie noch billiger. Je länger er den Kauf hinauschiebt, um so billiger werden die Bücher. — Die reine verkehrte Welt!

Die englischen Buchhändler haben seit Jahren gegen das Rabattwesen gekämpft und glaubten mit der Einrichtung des »Net-Systems« dem Übel gesteuert zu haben. Durch das Times-System wird es aber dem Publikum möglich, auch »Net-Bücher« mit Rabatt zu kaufen, und die ganze Arbeit der letzten zwanzig Jahre scheint somit umsonst gewesen zu sein.

Die englische Buchhändlervereinigung wird in den nächsten Tagen in einer Generalversammlung zu dem neuen Unternehmen Stellung nehmen; ihr Beschluß wird von allen englischen Kollegen mit Spannung erwartet.

Die »Times« hat natürlich die verschiedenen Angriffe auf ihr Unternehmen nicht unbeantwortet gelassen. Nach ihrer Ansicht wird der englische Sortimenter dadurch nur gewinnen, nicht verlieren. Sie behauptet, daß die Engländer im allgemeinen keine besonders guten Bücherkäufer seien. Dies läßt sich zwar statistisch nicht leicht nachweisen; aber man kann als sicher annehmen, daß die jährlich von der englischen Bevölkerung pro Kopf für Bücher ausgegebene Summe hinter der der meisten andern Kulturstaaten zurückbleibt. Deshalb sollte jedes Unternehmen, das geeignet ist, diese Summe zu vergrößern, vom Buchhandel eigentlich mit Freuden begrüßt werden.

Es ist natürlich, daß jemand, der ein derartiges System ins Leben ruft, dies zuerst für seinen eignen Vorteil tut;

wenn aber dadurch eine große Nachfrage nach Büchern entsteht, so kann er nicht mehr hoffen, allen Gewinn für sich selbst einzuheimen, sondern auch andere werden daran teilhaben.

Angefangen wurde das Unternehmen natürlich nicht aus philanthropischen Gründen, sondern aus rein geschäftlichen. Als die »Times« seinerzeit den Vertrieb der Encyclopaedia Britannica in die Hand nahm, glaubten die Verleger ähnlicher Werke, daß die Nachfrage nach ihren Erzeugnissen leiden würde; aber das gerade Gegenteil traf ein, und viele ernteten, wo sie nicht gesät hatten.

Das Gleiche war der Fall, als die »Times« ein Abkommen mit einer »Review« traf, demzufolge Abonnenten jener Zeitung die »Review« zu einem um 30 Prozent ermäßigten Preis beziehen konnten. Ein Zeitungs-Grossohaus drohte damals der »Review«, sie vollständig von ihren Läden und Verkaufsstellen auszuschließen, wenn der Vertrag mit der »Times« nicht rückgängig gemacht würde. Die Firma ließ sich schließlich bewegen, einen Versuch mit der neuen Einrichtung zu machen, und siehe da — sie verkaufte von der »Review« zum alten Preis über die Hälfte mehr Exemplare als vorher.

Das sind allerdings nur zwei verhältnismäßig kleine Fälle, und erst die Zukunft wird lehren, ob auch dieses Unternehmen vom gleichen Ergebnis sein wird.

Der Versuch — wie dieser »Klub« vorläufig noch genannt werden muß — wird in riesenhaftem Maßstab durchgeführt werden. Es werden jährlich ungefähr sechs Millionen Mark für etwa anderthalb Millionen Bände ausgegeben werden.

Die Leihbibliothek und das Recht des Rabatts kann natürlich nur von Mitgliedern d. h. Abonnenten der Times benutzt bezw. in Anspruch genommen werden; doch wird auch das allgemeine Publikum eingeladen, seinen Bedarf an neuen Büchern dort zu decken.

Ein Propagandamittel erster Klasse wird der in nächster Zeit fertig werdende Lagerkatalog werden. Er wird ungefähr 1000 Seiten stark sein und in einer Auflage von 800 000 Exemplaren gedruckt werden. Als Führer zu den besten Büchern für jeden Zweig der Literatur wird er auf eine Verbreitung hoffen dürfen, wie selbst die »Times« sie niemals gehabt hat.

Ferner wird jeden Monat ein Katalog von neuen Büchern veröffentlicht werden, der es den Mitgliedern ermöglicht, sich daraus die neuesten Erscheinungen auszuwählen.

Was nun die Hauptklage des Sortiments betrifft, nämlich daß die »Times« saubere und unbeschädigte Bücher mit einem Rabatt verkauft, der größer ist, als ihn die Buchhändler selbst bekommen, so erwidert die »Times«, daß diese Vorteile ja nur den Mitgliedern gewährt werden, nicht dem großen Publikum. »Es ist auch nicht möglich« — sagt die »Times« —, »daß ein Mitglied ein Buch entlehnt, es einen Monat behält und dann kauft, denn es muß die Spuren einer einmonatigen Zirkulation tragen.«

Diese letztere Widerlegung steht auf schwachen Füßen; denn jene Spuren können nur zu leicht angebracht werden. Ebensovienig würde die vielleicht treffende, aber wenig rücksichtsvolle Antwort der »Times« befriedigen können: »Wir haben keine bessern Bezugsbedingungen, als ihr; aber wenn wir mit unserm neuen System mehr und billiger verkaufen können als ihr, so ist das eure eigene Schuld.« R.

Kleine Mitteilungen.

Vom Reichsgericht. (Nachdruck verboten.) — Vorwürfe gegen das Reichspostamt waren in einem Artikel erhoben worden, der am 6. September 1904 in der Leipziger Volkszeitung erschien und die Überschrift trug: »Die Retourpostkutsche«. Der Vorstand des Reichspostamts wurde darin getadelt, weil er angeblich