

Konkurrenz zuzuschreiben, der den Buchhändler zwingt, seinen Kunden fortlaufend bessere Bedingungen zu bieten, und den Verleger, hiermit dem Sortimenten gegenüber gleichen Schritt zu halten und ihm fortlaufend größeren Rabatt einzuräumen. Obgleich das Sortiment unter den so ungünstigen Umständen sein Bestes getan hätte, um zur Verbreitung guter Literatur beizutragen, könne man doch nicht erwarten, daß das ewig so fortginge.

Daß ähnliche Schwierigkeiten und Zustände auch anderswo beständen, beweise ein Artikel in dem amerikanischen Blatte »Publishers' Weekly« vom 2. Oktober 1897. Dieser sage, daß amerikanische Buchhändler schon lange herausgefunden hätten, daß sie nur durch Mitführung anderer Artikel in der Lage wären, Verluste auszugleichen. Es sei höchst bedauerlich, daß ein Buchhändler in die unwürdige Lage versetzt werde, sein Lager mit Waren anzufüllen, die mit seiner Profession nichts zu tun hätten, nur um die Verluste durch den Verkauf von Büchern auszugleichen, die doch selbst eigentlich allein sein Geschäft halten sollten.

Aus den angeführten Auszügen geht hervor, daß Autoren sowohl als Verleger sich der Tatsache bewußt waren, daß der Sortimenter durch den Verkauf neuer Bücher keinen genügend großen Gewinn erzielte, um davon leben zu können; wenn er somit auch dem Namen nach seinen Beruf als Buchhändler fortführe, so müsse sein Hauptaugenmerk naturgemäß doch auf die andern, einträglicheren Zweige seines Geschäfts gerichtet sein. Die Verleger fanden es durchaus unbefriedigend, daß die Sortimenter, auf deren Hilfe sie bei dem Vertrieb ihrer Werke angewiesen sind und auf die sie rechnen, ohne jeden Gewinn arbeiten sollten. Die Diskussion, wie dem Übel abzuwehren sei, dauerte mehrere Jahre. Das hatte insofern etwas für sich, als es den Verlegern und den Sortimentern ermöglichte, nicht nur die Meinung des Buchhandels in London, sondern auch in den Provinzen kennen zu lernen, was man früher immer unterlassen hatte. Mit ganz wenigen Ausnahmen kam man zu der Ansicht, daß keine dauernde Verbesserung im Handel erzielt werden könnte, so lange man nicht irgendwelche Kontrolle über die Einhaltung der Ladenpreise hätte. Es wurden die verschiedensten Vorschläge gemacht; schließlich kam man überein, den Ordinärpreis herabzusetzen und die Bücher als »net« zu bezeichnen. Diese »net«-Preise mußten von allen eingehalten werden, und, um das Abkommen rechtskräftig zu machen, hatten die Buchhändler (Sortimenter) es zu unterzeichnen.

Das System hat sich, wie schon gesagt, während der verflossenen Jahre vorzüglich bewährt. Man wollte sicherlich die Lage des Sortimenters verbessern; das war aber nicht die ausschließliche Absicht; man erwartet vielmehr, daß die Provinzialbuchhändler nach und nach wieder ein Lager guter Literatur führen und es dann beständig vergrößern werden; das Publikum würde davon auch seinen Vorteil haben, da es dann in der Lage sei, die Bücher zu sehen, bevor es sie kauft; es werde anderseits dann auch zum Kauf mehr angeregt; ebenso würden die öffentlichen Bibliotheken profitieren. Nur einige wenige von ihnen haben etwas gegen das »net book«-System einzuwenden gehabt. Es dürfte sich aber schließlich doch herausstellen, daß die Bibliotheken keine größeren Ausgaben haben, da die Verleger nicht so viel wie bisher zu annonciieren brauchen und somit billiger herstellen können, wenn die Sortimenter ein größeres Lager führen und sich selbst mehr für die Bücher interessieren. Der Verlegerrabatt ist nur für den Sortimenter bestimmt, für niemand sonst. Der Sortimenter sollte von dem Bibliothekar als ein Bundesgenosse betrachtet werden, der mit ihm bemüht ist, gute Literatur zu verbreiten.

In der Märznummer des »Author« 1904 sagt ein Bibliothekar über die Veränderungen im Buchhandel —

»Eine Buchhandlung sollte nächster Hand bei jeder Bibliothek sein« — und vom »net«-System, daß es den Vorzug habe, den unlauteren Wettbewerb auszuschließen, und daß die Zahl der Buchhändler, die den »net«-Büchern Interesse entgegenbringen, sich jetzt jährlich vermehren werde, da sie nun wieder den notwendigen Verdienst haben würden.

Das erste Blatt des vorerwähnten Sammelwerks bezieht sich auf eine Buchhändlervereinigung in Glasgow. Es ist betitelt: »Memorial for the Glasgow Booksellers' Protection Association for the opinion of Counsel« und August 1844 datiert. Die Denkschrift besagt, daß eine allgemeine Versammlung der Buchhändler Ende 1834 in Glasgow abgehalten wurde, um Maßnahmen zu treffen, der üblichen Schleuderei entgegenzutreten. Die Versammlung endete in der Bildung der »Glasgow Booksellers' Protection Association« und setzte fest, daß vom 1. Juli 1836 ab der Buchhandel dem Publikum von Copyright-Büchern in keinem Falle mehr als 10 Prozent Rabatt bewilligen sollte und daß keiner mit Sortimentern verkehren dürfe, die diese Vorschriften nicht anerkennen, ebensowenig mit Großhändlern, die Copyright-Bücher an diese Buchhändler (in Glasgow) liefern. Die Vereinigung hatte den Zweck, die Bücherpreise im Sortiment dieser Stadt zu regeln; sie forderte damit aber die Konkurrenz aller Verleger in Edinburgh und selbst in London heraus, da es nötig war, die Zufuhr eines jeden Sortimenters zu unterbinden, der die Vorschriften übertrat. Wenn ein Buchhändler angeklagt war, die Verordnungen übertreten zu haben, so wurde er befragt, und wenn seine Antworten unbefriedigend lauteten, so wurde sein Name auf der im Handel zirkulierenden Liste ausgelassen. Schließlich traten alle Sortimenter dieser Verbindung bei, einige allerdings nur unwillig. Unter diesen ließ ein Mr. John Joseph Griffin keine Gelegenheit vorübergehen, die Association anzugreifen. In einem Pamphlet: »Is the Glasgow Booksellers' Protection Association a lawful Association, or is it an illegal Conspiracy?« kommt er zu dem Schluß, daß sie das letztere sei; er gründet seine Behauptungen auf die kürzlich erfolgte Verurteilung einer »Cotton-Spinners' Association« und weist darauf hin, daß bei einer Verfolgung der Sache alle Mitglieder der Vereinigung und die ihr Nahestehenden vors Gericht gebracht werden und, falls sie schuldig gefunden werden sollten, wie die Mitglieder der Cotton-Spinners' Association, für sieben Jahre verbannt werden könnten.

Mr. Griffins Anklageschrift ist in der Denkschrift besonders erwähnt und veranlaßte vermutlich die Association, den Rat von Sachverständigen einzuholen. Die Anwälte And. Rutherford und T. Mackenzie kamen zu dem Schluß, daß die Vereinigung in ihrer damaligen Verfassung ungesetzlich sei; sie fanden aber selbst keinen Ausweg, wie die Statuten abgeändert werden könnten, um sie rechtsgültig und doch den Wünschen der Gesellschaft entsprechend zu machen. Auf weitere Fragen sagt Mr. T. Mackenzie, er sei der Ansicht, daß ein Verleger oder Großhändler bei dem Verkauf seiner Ware an Händler rechtsgültig festsetzen könne, daß sie an das Publikum nicht unter einem bestimmten Preis weiterverkauft werde. Falls ein Verleger selbst ein Sortiment führe, möge eine solche Verordnung notwendig sein, um seine persönlichen Interessen zu schützen; in andern Fällen sei das Recht aber nicht so klar, und es sei bei der Abfassung einer solchen Klausel große Vorsicht notwendig, da es nicht sicher sei, daß das Gericht diese Vorschrift für nichtig erklären werde, falls sie den Anschein einer ungesetzlichen Verbindung zur Einschränkung des Handels erwecke. Falls, wie er meint, ein Verleger gesetzlich berechtigt sei, das vorerwähnte Abkommen mit dem Handel zu treffen, so folge daraus, daß er auch berechtigt sei, diese Bedingung in seinen Katalogen anzuzeigen. Die bloße Versendung von Katalogen