

auch außerhalb der Buchhändlerkreise Beistand und vermochte es, die Sache hier zur Besprechung zu bringen. Sein Artikel in der Westminster Review behandelt allgemeine Punkte, die den freien Handel mit Büchern beeinträchtigen. In seiner Erörterung der Booksellers' Associations geht er bis auf die Tage Lakingtons zurück und gibt Auszüge aus dessen im Jahre 1774 erschienener Autobiographie; im weiteren Verlauf erwähnt er dann noch zwei im Jahre 1832 erschienene Broschüren William Pickering's: »Booksellers' Monopolies« und »Cases showing the arbitrary and oppressive conduct of the Committee of Booksellers«. Mr. Chapman's Ausführungen werden hier vielleicht am besten durch ein paar Auszüge gegeben. Er sagt:

»Wir müssen nun die Aufmerksamkeit unserer Leser auf die Methode lenken, die von den englischen Verlegern angewendet wird, um das Publikum mit Büchern zu versehen. Es muß sonderbar erscheinen, daß Protektion, die von fast allen Handelszweigen aufgegeben ist und nur noch von einigen Fanatikern verteidigt wird, im Buchhandel weiter bestehen sollte. Bücher sind noch die Opfer einer Politik, die sie so erfolgreich zu vernichten beigetragen haben. Es ist wohl, entgegen der Praxis nahezu aller Fabrikanten sonstiger Handelsartikel, im Buchhandel stets üblich gewesen, den Verkaufspreis für die Werke festzusetzen und anzuzeigen. Es gibt wichtige Gründe, diese Maßnahme hier auch weiter bestehen zu lassen, da das Publikum bei Bestellungen auf Bücheranzeigen ohne Preisangabe sonst den verschiedensten Überraschungen und Unannehmlichkeiten ausgesetzt wäre. Das Publikum kann wohl den ungefähren Preisunterschied zwischen Kaliko und Leinwand, Samt und Seide u. vermuten; aber die Titel zweier Bücher, die 5 sh resp. 5 £ kosten, lassen nicht notwendigerweise auch ihren Wert erkennen; ohne Preisangabe angezeigte Bücher könnten den vermuteten Preis leicht übersteigen. Das Publikum würde somit zögern, Bücher zu bestellen und eine Verantwortung zu übernehmen, deren Tragweite es nicht absehen kann. Diese Erwägungen führten es wohl herbei, den Preis eines jeden Buchs sofort bei Erscheinen anzuzeigen. Da der Ladenpreis somit feststand, so drängte sich sofort die Frage auf, wie der Sortimentler für sein Risiko und seine Arbeit belohnt werden solle. Es ergaben sich zwei Möglichkeiten. Der Sortimentler mußte dem Kunden auf den angezeigten Preis eine Kommission berechnen, oder er mußte das Werk zu dem angezeigten Preise liefern und es dem Verleger überlassen, ihm für seine Müheverwaltung einen Rabatt zu gewähren. Der letztere Modus wurde adoptiert; er hat dem Buchhandel zu unzähligen Konflikten und Ärgernissen Anlaß gegeben, die noch lange nicht beendet sind. Der nominelle Rabatt, den der Verleger dem Sortimentler gewährt, beträgt 25 Prozent; es werden außerdem 25 Exemplare für 24 und bei billigeren Werken 13 für 12 und 7 für 6½ gerechnet. Das ist aber noch nicht alles. Die großen Verleger haben Jahres- resp. Halbjahrsverläufe arrangiert, die gewöhnlich mit Diner und Wein im Albion-Hotel abgehalten werden. Die Sale catalogues für die »Select Booksellers of London and Westminster«, die sie gleichzeitig zum Diner einladen, sind in Folioformat herausgegeben, und niemand ist zugelassen, der nicht eine spezielle Einladung empfangen hat. Provinzialbuchhändler sind streng ausgeschlossen. Bei diesen Gelegenheiten werden die »remainders«, die nicht verkauften Exemplare der Werke, verramscht, die sich zum vollen Preise nicht mehr absetzen lassen, während neue Werke, oft bevor sie erschienen sind, mit 10—15 Prozent unter dem Nettopreise angeboten werden; dazu kommt dann noch ein langer Kredit, der sich bei großen Abschüssen bis auf 16 Monate erstreckt. Die »Select Booksellers« beteiligen sich somit an den Spekulationen, die ihnen die Verleger so verführerisch anbieten. Es ist bemerkenswert, bis zu welchem Grade hier Abschüsse erzielt werden. Mr. Murray verkaufte, gutem Vernehmen nach, an einem dieser Tage für 19000 £ Bücher. Diese Verkäufe schufen den Fachausdruck »sale price«, der mit ca. 30 Prozent identisch ist, zu welchem Sage die Verleger ihre Bücher auch bei kleineren Partien abgeben. Man sieht somit, daß die Buchhändler bei diesen Abzügen, die von 25—40 Prozent schwanken, wozu sich dann noch die Freiegemplare gesellen, reichlich verdienen, und man kann verstehen, daß Kapitalisten

oder sonstwie geschickte und befähigte Geschäftsleute versucht sind, einen Teil dieses Verdienstes dem Publikum zugute kommen zu lassen, um dadurch neue Kreise zu gewinnen und ihren Absatz zu vergrößern; das würden unternehmende Buchhändler sicher tun, wenn sie es wagen könnten; das hieße in diesem Falle aber dem Monopol entgentreten.

»Die Buchhändler der alten Schule fesseln jeden Unternehmungsgest, um zu verhindern, daß jemand die Bücher billiger anbietet, als sie selbst sie zu verkaufen belieben. Verleger, die gleichzeitig auch ein Sortiment führen, würden es jedem unter-sagen, ihre Publikationen zu einem andern Preise zu offerieren, als zu dem, den sie in ihrem Laden auszubieten für gut befinden, und die Großhändler in der Paternoster Row haben das allermeiste Interesse, jeden Wettbewerb auszuschließen. Bei ihren großen Bücherläufen erhalten sie von allen Verlegern natürlich die besten Bedingungen; sie versorgen nicht nur den Provinzialbuchhandel, sondern suchen sich auch ein Monopol zu sichern, alle Aufträge der literarischen Institute, Schulen und Universitäten im Königreich auszuführen. Äußere Hindernisse mögen durch den Widerstand, den sie bieten, zu größerer Tätigkeit anregen, innere aber, die jede Bewegung hemmen, müssen unbedingt, teilweise wenigstens, jedes System paralyzieren, und das sind die Erfolge, die die unweise Politik der Londoner Buchhändler erzielt hat, die man jetzt versucht im ganzen Lande durchzuführen. Die bloße Geschichte dieser Politik genügt, um ihren Widersinn darzutun.

»Wir sind der Ansicht, daß der Hauptfehler im englischen Verlagswesen in den Preisen liegt, zu denen die Bücher dem Handel abgegeben und zu denen sie annonciert werden. Wenn dieser Unterschied auf die Hälfte herabgesetzt werden würde, wäre die Opposition sofort aufgehoben. Es ist möglich, daß ein so großer Rabatt erforderlich war, als die Verkehrswege und Beförderungsmittel sich in primitivem Zustand befanden und kostspieliger waren; aber die Revolution, die durch Watt, Stephenson und Rowland Hill eingeleitet ist, verlangt eine entsprechende Änderung der Handelsregeln und Gewohnheiten, und speziell der besondern, wie sie dem Büchervertrieb eigen sind. Wir sind sicher, daß erfahrene Buchhändler Auswege finden würden, um den bestehenden Mißständen abzuweichen, wenn sie nur gewillt wären, ihre Verhältnisse den Ansprüchen der Zeit anzupassen. Wir möchten aber vorschlagen, daß, falls das alte und — falsche Prinzip übernommen werden sollte, dem Handel einen Rabatt von dem Ordinärpreis zu bewilligen, nachdem die Reform durchgeführt ist, die Anwendungsform wenigstens soweit abgeändert wird, um die Verminderung des Rabatts von einer gewissen Preishöhe aus zu ermöglichen. Wir möchten weiter empfehlen, daß der Rabatt nur beim Bezuge mehrerer Exemplare bewilligt wird. Nachstehender Tarif gibt eine Übersicht, wie weit die Bücherpreise für den Handel feststehen und wie der Rabattsatz und die Freiegemplare für den Großhändler festgesetzt werden könnten.

»Preis pro Exemplar.

1 d. — 1 sh. inkl.	1 sh. — 2 sh. inkl.	2 sh. — 3 sh. inkl.	3 sh. — 4 sh. inkl.	Über 4 sh.
Exempl. Rabatt.	Exempl. Rabatt.	Exempl. Rabatt.	Exempl. Rabatt.	Exempl. Rabatt.
4/3 25%	5/4 20%	6/5 17%	4/3½ 12½%	5/4½ 10%
25/17 32%	25/18 28%	25/19 24%	7/6 14%	9/8 11%
50/32 36%	50/35 30%	50/37 26%	25/20 20%	25/21 16%
100/60 40%	100/65 35%	100/70 30%	50/39 22%	50/40 20%
			100/75 25%	100/78 22%

(Schluß folgt.)

Kleine Mitteilungen.

* L. Vom Reichsgericht. (Nachdruck verboten.) — Die Photographie des Erzbischofs Dr. Fischer von Köln hat wiederholt die Gerichte beschäftigt. Als Dr. Fischer noch Weihbischof war, ließ er sich von dem Photographen Schneider photographieren und übertrug diesem das Vervielfältigungsrecht an dem Bilde. Als Dr. Fischer dann Erzbischof geworden war, verschaffte sich der Kaufmann Günther Kralick in Essen (R.) eins jener Bilder und ließ danach von einem andern Photographen neue Bilder herstellen. Dies geschah in der Weise, daß der Kopf Dr. Fischers auf den Rumpf des Erzbischofs Dr. Simar aufgesetzt wurde, so daß es den Anschein gewann, als sei Dr. Fischer als Erzbischof photographiert worden. Kralick ist s. B. vom Landgericht Essen