

Das Prinzip der Schleuderei sei, ein Geschäft die Arbeit von zehn andern verrichten zu lassen; die Erfahrung lehre aber, daß das für die Dauer nicht gut tue, und wenn Mr. Bentley nur mit Schleuderern zu tun hätte, so würde er seinen Irrtum bald einsehen.

Mr. Murray ist überzeugt, daß die Assoziation ein heilsames und notwendiges Mittel sei, um den Kleinhandel, das Sortiment, vor dem Untergang zu bewahren; andre Gewerbe, die jetzt durch ähnliche Organisationen geschützt seien, hätten wenigstens diese Erfahrung gemacht. Er hoffe, daß die angerufenen Autoritäten nicht gegen die Assoziation stimmen würden, weil einzelne speziell interessierte und falsch unterrichtete Personen opponierten; mehrere der Autoritäten hätten sich auf Vorstellungen und nach Würdigung der Sachlage von den verschiedenen Gesichtspunkten aus schon bereit erklärt, sich passiv zu verhalten. Er fragt dann, weshalb der freihändlerische Wettbewerb im Buchhandel nur auf das Sortiment beschränkt bleiben solle:

•Ist der Kleinhändler zu seinem großen Gewinn nicht ebenso berechtigt wie der Verleger und der Autor, für die der Sortimenter doch arbeitet, zu ihrem größeren Gewinn? Aber der Autor und der Verleger sind nicht zu fassen, da sie unabänderlich ihren eignen Preis festsetzen. Der Rabatt von 25 Prozent ist dem Sortiment schon durch über hundertjährige Tradition zuerkannt. Die Praxis hat gelehrt, daß das nicht zu viel ist, um ein ordentliches Lager zu führen, langen Kredit zu bewilligen, Frachtgelder zu zahlen, Angestellte zu halten und dann vor allem mit dem Kauf neuer Bücher zu spekulieren, die sich vielleicht nicht absetzen lassen und unverkauft auf den Regalen stehen bleiben. Der Sortimenter hat herausgefunden, daß dieser Prozentsatz gerade nur genügt; und das ist auch der ausschließliche Grund, daß sich allein 1200 Buchhändler Londons und Westminster zusammengetan haben, um zu verhindern, daß ihr geringer Gewinn durch die Operationen einiger Schleuderer in alle Winde zerstreut werde. Wenn man beweisen kann, daß 25 Prozent eine zu hohe Vergütung sei, würde man den Verlegern wesentliche Dienste leisten, da sie dann in der Lage wären, den Rabatt herabzusetzen und — um dem Streit ein Ende zu machen, die Differenz für sich zu behalten. Das ist aber natürlich nicht der Fall. Sein Prinzip ist »Leben und leben lassen«, und wenn er dazu in der Lage ist, bewilligt er auf seine Werke auch einen höhern Rabatt. In keinem Geschäftszweig werden mehr Zwischenhändler gebraucht als im Buchhandel. Daß sie nicht zu reichlich bezahlt werden, steht fest, und ich bekomme es nicht fertig zuzustimmen, daß diese Leute, denen ich im Verein mit allen Autoren und Verlegern viel verdanke, aufgerieben werden sollen. Es will nichts sagen, daß ein paar Schleuderer bereit sind, sich mit einem Rabatt von 10 oder 15 Prozent zu begnügen; sie sind Emporkömmlinge, die auf diesem Wege versuchen, alten Häusern ihre Kunden wegzunehmen, um für sich selbst dadurch einen kürzern Weg zum Reichtum zu finden. Wenn der ganze Handel unterbietet, so ist vorauszu sehen, daß dadurch einige hundert bestehende Häuser zugrunde gehen, die durch 8—10 Monopolinhaber ersetzt werden dürften; die Literatur selbst aber wird durch diese Bewegung überaus ungünstig beeinflusst werden.

Infolge der vorgehenden Korrespondenz gingen drei wichtige Ereignisse vor sich:

I. Mr. John Chapman setzte sich mit den leitenden Schriftstellern und Buchhändlern in Verbindung, mit dem Resultat, daß am 4. Mai 1852 in seinem Hause eine Zusammenkunft abgehalten wurde.

II. Missrs. John W. Parker & Son, Publishers, West Strand, richteten eine diese Sache betreffende Rundfrage an die Autoren.

III. Die ganze Angelegenheit wurde an Lord Campbell, Dean Milman und Mr. George Grote zur Entscheidung überwiesen.

Die von Mr. Chapman zusammenberufene Versammlung kam zu der Anschauung,

1. daß die Prinzipien des Freihandels überall durchge-

führt werden und daß sie bei Büchern ebenso wie bei andern Handelsartikeln Anwendung finden sollten;

2. daß die Satzungen der Booksellers' Association nicht nur denen des Freihandels entgegengesetzt, sondern auch äußerst tyrannisch und drückend in ihrer Anwendung seien; sie hielten die Preise viel höher, als es sonst der Fall sein würde, und beschränkten somit den Verkauf, sehr zum Schaden der Autoren, des Publikums und aller derer, die mit der Literatur etwas zu tun hätten;

3. daß die Versammlung die Eigenheit des Buchhandels, Festsetzung des Verkaufspreises durch den Verleger, als keinen genügenden Grund für die Aufrechterhaltung des gegenwärtigen einschränkenden Systems betrachte, und daß es um so besser für den Handel sein werde, je weniger die Zentrale zur Hebung des Detailverkaufs den Verlegern wie den Sortimentern selbst überlassen sei;

4. daß die Handelseinschränkungen, so wie sie jetzt beständen, mit besondrer Schwere auf solchen Büchern lasteten, die eine verhältnismäßig geringe Verbreitung finden und somit die Zirkulation der eigentlich wissenschaftlichen Literatur aufhalten, da es wenig nutzbringend und selbst riskant erscheine, solche Werke zu verlegen;

5. die Erfahrung habe wiederholt gezeigt, daß die Handelszweige mit unnatürlich hohen Rabattsätzen und kleinem Absatzgebiet immer gewinnen, wenn sie in das natürliche System mit großem Absatz und kleinem Nutzen gezwungen werden. Die Versammlung sei der Meinung, daß die Abschaffung der gegenwärtigen Einschränkungen dem Handel keinen Abbruch tun, sondern im Gegenteil ihm förderlich sein werde.

Das von Missrs. Parker & Son an die Autoren gerichtete Rundschreiben hatte folgenden Wortlaut:

•Betrachten Sie es als einen genügenden und guten Grund des Verlegers, einem Sortimenter von anerkannter Vertrauenswürdigkeit weitem Bezug zu versagen, wenn er sich an ihn wendet, um irgend ein Buch zu kaufen, an dem Sie direkt oder indirekt interessiert sein mögen, falls er die Absicht hat, es mit einem geringern als dem ihm vom Verleger vorgeschriebenen Verdienst zu verkaufen?

•Die Mehrzahl der Angerufenen, so Carlyle, Darwin, Dickens, Kingsley, Herbert Spencer, Tennyson etc. erklärten die Maßnahmen der Verleger für unberechtigt. Sie hielten es zum Vorteil der Autoren und des Publikums, wenn der Verkaufspreis, wie in andern Handelszweigen, den Detailisten selbst überlassen bliebe. Andre sind der Ansicht, daß der Verleger nach seinem Belieben Bedingungen für den Verkauf festsetzen kann und berechtigt ist, weitere Lieferung einzustellen, so wie seine Vorschriften nicht eingehalten werden; es drängt sich dann aber wohl die Frage auf, ob das gegenwärtige System das den Interessen der Literatur am besten dienliche ist. Wenn bewiesen werden kann, daß der Umsatz durch niedere Preise erhöht wird, würden, mit Ausnahme der Sortimenten vielleicht, alle dabei gewinnen. Das ist aber eine so schwierige Frage, deren Lösung man am besten den Fachleuten überläßt; und die Voraussetzungen selbst der Verufenen gehen oft fehl. Soviel steht jedenfalls fest, daß gute Bücher immer Käufer finden werden; somit werden sich auch Wege finden, ihnen diese aus den Händen des Verlegers zu übermitteln. Das Buch ist der einzige Handelsartikel, bei dem der Verkaufspreis festgesetzt ist. 25 Prozent Rabatt erscheint viel; man darf aber nicht vergessen, daß damit auch Verluste ausgeglichen werden müssen, und daß das Bücherlager wie bekannt durch die Zeit an Wert nicht zunimmt. Falls ein paar Häuser ihre Preise herabsetzen, dürften sie durch den größeren Absatz ein gutes Geschäft machen; aber wenn alle das gleiche tun, werden sie dabei nicht bestehen können. Man kann jedenfalls nicht bestreiten, daß andre Handelszweige größere Gewinne abwerfen und weitere Vorteile haben, die dem Buchhandel ganz vorenthalten sind.

Die endgültige Entscheidung der Ladenpreisfrage wurde dann, wie schon erwähnt, Lord Campbell, Dean Milman und Mr. George Grote überwiesen.

Die Anschauungen beider Parteien wurden gehört und