

sind verzeichnet, kurz, das, was ein um 1800 erschienener Kalender als »Hundertjähriger« auch jetzt noch bietet.

Die im achtzehnten Jahrhundert erschienenen Volks- und Hauskalender ähneln schon vielfach den heute noch bestehenden einfachen Kalendern, die sich der Landmann und Kleinbürger Jahr für Jahr anschafft. Die Neuzeit hat allerdings auch dem verfeinerten Geschmack des Publikums immer mehr Rechnung getragen; viele gute Bilder, Erzählungen hervorragender Schriftsteller u. a. zieren die Büchelchen. Es ist ein weiter Weg von den Urfängen des Kalenders bis zu den Kalendern der Jetztzeit, die groß und stattlich vor uns liegen, in schönem Gewande, geschmückt mit farbigen und schwarzen Bildern, mit geschichtlichen, naturwissenschaftlichen, technischen Aufsätzen von Autoritäten, mit Erzählungen und Skizzen der besten Schriftsteller. Sie gleichen darin den Almanachen und Taschenbüchern des achtzehnten Jahrhunderts, die allerdings zierlicher gehalten und fast ausschließlich nur gewissen Gattungen der schönen Literatur oder der Kunst dienen.

Aus dem englischen Buchhandel.

Wie man in England seine Bücherbestellungen macht, berichtet ein kleiner Artikel von T. E. Proctor in »The Book Monthly«:

Der Buchhändler ist mehr als jeder andre Geschäftsmann der Diener des Publikums. Nur der wird dies voll erkennen, der einmal den ganzen Handel von der Entstehung eines Buchs bis zum Verkauf im großen und im Einzelverkauf mit durchgemacht hat.

»Bücher, die nicht auf Lager sind, können in . . . Tagen, Stunden«, oder wie ein unternehmender Buchhändler sogar angibt, ». . . Minuten besorgt werden.« Diese Notiz ist in vielen Provinz-Buchhandlungen zu lesen. Dabei denkt wohl ein Bücherkäufer niemals daran, wieviel Zeit, Mühe und sogar Sorge manchmal für ein einziges Buch aufgewendet wird.

Denken wir uns z. B., daß bei einem Buchhändler in der Provinz von einem Kunden ein neues Buch verlangt wird, von dem dieser nichts als den Titel und diesen vielleicht noch ungenau kennt. Vielleicht hört der Buchhändler zum erstenmal von diesem Werk; aber in dem Wunsche, seinen Kunden gut zu bedienen (Buchhändler sein ist ein höfliches Geschäft), versucht er es das Buch zu beschaffen. Nehmen wir an, es gelingt ihm, er erhält das »Werk« und sieht, daß es eine kleine Broschüre ist mit dem Titel »Das wahrscheinliche Aussterben des Mannes«; sie kostet ein paar Groschen und ist bei einem kleinen, ganz unbekanntem Verleger erschienen. Der Kunde zahlt den kleinen Betrag und zieht befriedigt von dannen. Auf welche Weise und mit wieviel Mühe es gelungen ist, seinen Wunsch zu erfüllen, daran denkt er nicht; es freut ihn nur, daß er die Broschüre in der gewünschten Zeit erhalten hat.

Wir wollen aber einmal hinter die Kulissen des englischen Buchhandels schauen, denn es ist wirklich interessant, einen Blick in den Betrieb eines großen Geschäfts zu tun, mit dem die Einzelverkäufer in der Provinz im Verkehr stehen. Solche Groß-Betriebe (unsern Bar-Sortimenten vergleichbar) sind das Vollkommenste in der Organisation, und nur durch ein bewährtes System und eine wohlorganisierte Verwaltung ist es möglich, daß eine solche Menge von ineinandergreifenden kleinen Arbeiten zu voller Zufriedenheit erledigt werden kann.

Beginnen wir mit dem Einzelverkäufer. In London und in den Vorstädten hält jeder Buchhändler einen oder mehrere junge Burschen als Bücher-Einholer. Manchmal sind sie von sehr geringem Wert, oft aber auch wirklich eine große Hilfe für das Geschäft, indem sie lebhaft Anteil an allem nehmen und bestrebt sind, auf jede mögliche Weise die gewünschten Bücher aufzutreiben. Alle Bücher, die nicht auf Lager sind, müssen durch den Einholer beschafft werden, soweit das Buch überhaupt zu haben ist. Ist ein Werk von einem Kunden bestellt, so wird erst der berühmte »English Catalogue« nachgeschlagen, der jedoch nur bis 1835 zurückgeht, und kann das Buch darin nicht gefunden werden, so muß beim Groß-Buchhändler angefragt werden, um näheres zu erfahren.

Das gewünschte Buch ist vielleicht noch gar nicht erschienen; denn oft werden schon Voranzeigen gemacht, bevor das Manuskript überhaupt fertig ist. Andre Bücher wieder sind längst vergriffen; aber immer noch wird nach ihnen gefragt. Es werden sogar Bücher bestellt, über die man nach einer höflichen Anfrage beim Verleger erfährt, daß das betreffende Werk noch gar nicht geschrieben sei und daß der Verfasser sich noch überlege, ob er es schreiben solle!

Die Einzelverkäufer in London haben großen Nutzen davon, wenn sie, statt bei so und so vielen Verlegern, ihren Bedarf bei nur einem großen Geschäft decken; denn da erhalten sie auf zwölf bestellte Bücher ein dreizehntes als Freiemplar. Außerdem werden die gewünschten Bücher zu Originalverlegerpreisen verrechnet. Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Vorteil beim Verkehr mit einem der großen Geschäfte ist der, daß die Angestellten meistens bessere Auskunft über neue Werke geben können als in einem kleinen.

Der Einholer gibt zunächst seine Bestellungen bei einem der Angestellten ab, und dieser notiert auf einer Faktur die Bücher, die er liefern kann. Diese Faktur erhält dann ein anderer, der auf dem Lager die Bücher zusammensucht, während der Einholer noch in der Nachbarschaft einige Besorgungen macht. In ein oder zwei Stunden kommt er wieder zurück und muß manchmal wohl auch erfahren, daß es noch nicht möglich war, seine Bücher herauszufinden, was allerdings seine Geduld auf eine harte Probe stellt. Ein andres Mal aber hat er Glück und erhält seine Bücher alle oder doch viele, die eben auf Lager waren. Was auf diese Weise nicht vom Engros-Geschäft zu haben ist, muß dann beim Verleger direkt bestellt werden.

Es ist wirklich ein interessanter Anblick, einem Bestellungen-Annehmer eines großen Hauses einen Tag lang in der Hauptsaison zuzusehen. Im Dezember ist er manchmal umgeben von einer vier- bis fünfzehnhundertköpfigen Menge von Einholern, von denen jeder seine Bücher verlangt und zuerst darankommen will. Weinake erscheint es unmöglich, daß alle befriedigt werden können; aber dank der Geduld auf der einen Seite und der Kaltblütigkeit auf der andern, sowie einem im Lauf der Jahre gebildeten praktischen System von Arbeitsteilung werden alle der Reihe nach abgefertigt. Allerdings haben die Angestellten recht gründlich zu tun. Einige nehmen die vom Annehmer ausgestellten Facturen in Empfang und bringen sie hinter ins Lager, wo schon wieder viele andre Hände bereit sind, die Bücher herauszufinden. Vermöge eines großartigen Systems von Eintragungen kann hierbei auch der Absatz von Büchern zurückverfolgt werden, so daß es möglich ist, ziemlich genau zu berechnen, was für die nächste Zeit nötig ist, um der Nachfrage zu genügen.

Andre von den Angestellten haben den Wert der neuen von den Verlegern angebotenen Bücher zu prüfen. Da ist z. B. ein Buch von einem neuen, noch unbekanntem Autor. In solchem Falle hat der verantwortliche Besteller nun gar keinen Anhalt für den Wert des Buches. Das nächste vorgelegte Buch ist vielleicht von einem bekannten und beliebten Autor, dessen vorhergehendes Werk zu Tausenden verkauft wurde. Aber das ist noch kein Grund, anzunehmen, daß es bei dem neuen Buch dieses Schriftstellers wieder ebenso sein wird. Vielleicht werden 20000 verkauft, vielleicht ist der Absatz ganz flau. Es ist also gewiß nicht leicht für den Betreffenden, die Bücher im voraus zu bestellen. Erfahrung, Kenntnis und ein gewisser Instinkt müssen da mitsprechen.

Nehmen wir aber jetzt zu unserm vorerwähnten Provinz-Buchhändler zurück und sehen, wie seine Bestellungen ausgeführt werden. Er hat z. B. eine Bestellung auf drei Bücher, die bei drei verschiedenen Verlegern erschienen sind. Er braucht von jedem der Bücher nur ein Exemplar, und deshalb bestellt er nicht bei den einzelnen Verlegern, sondern bei seinem »Groß-Buchhändler, wobei er das dreimalige Porto spart, das den Gewinn wieder verschlingen würde. Das erste, was nun beim »Großhändler« nach Öffnung der Morgenpost geschieht, ist, daß nachgesehen wird, was von den bestellten Büchern auf Lager ist, wobei immer eine Menge von Angestellten beteiligt ist, da die Zahl der Bestellungen oft ganz riesig ist. Manchmal bekommt einer acht, zehn oder zwanzig Bestellscheine, um nachzusehen, und schleppt dann auf zwei oder dreimal herbei, was er am Lager gefunden hat.

Wenn alles nachgesehen ist, liest der Abteilungschef die bestellten Bücher von der Liste ab und läßt die verschiedenen Bücher in die für die einzelnen Kunden bestimmten Fächer bringen, die