

annoncierten und zu sonst keinem Preise verkauft wird, und solch ein System muß eingeführt werden, sei es, daß die Bücher als »net« bezeichnet werden, sei es, daß sie irgend einen andern Namen erhalten. Es wäre sonst wohl besser, daß die Verleger den festgesetzten Preis ganz aufgäben und es dem Sortimentier überließen, einen ihm für das einzelne Werk gut dünkenden Preis festzusetzen, falls ihnen der vorgenannte Plan nicht geeignet erscheint oder falls sie sonst keine Abhilfe schaffen können. Man darf von den Verlegern billigerweise aber nicht erwarten, daß sie den Sortimentern hier entgegenkommen, bevor diese nicht das ganze Jahr hindurch ein entsprechend großes und vielseitiges Bücherlager führen. Die Zunahme der öffentlichen Bibliotheken und sonstiger Methoden, das Publikum mit Büchern zu versehen, scheinen den Verkauf eingeengt zu haben; das braucht den Buchhändler aber durchaus nicht zu entmutigen; für gute Bücherläden ist überall Platz, und ein gewähltes Lager, befähigte Verkäufer und ein sachkundiger Betrieb werden beim Publikum auch Anklang finden. Man darf nicht vergessen, daß Tausende gebildeter Leser viele der bestehenden Geschäfte für ihre Bedürfnisse als unzulänglich betrachten und daß die Zahl der Käufer sich vergrößert, wenn der Buchhändler seinen Kunden mit Rat und Auskunft zur Seite stehen kann. Für die Fortdauer und den Fortschritt des Sortiments ist auch eine buchhändlerische Lehranstalt als unbedingt notwendig zu betrachten. Es ist außerdem nötig, und es sollte nicht unmöglich sein, den geschulten, tüchtigen Sortimentier besser zu bezahlen, als es jetzt der Fall ist. Keins der den Sortimentierbuchhandel jetzt bewegenden Probleme kann gelöst werden, wenn nicht jeder selbst gewillt ist, hoffnungsvoll, mutig und mit jener ausdauernden Entschlossenheit, die schließlich zum Siege führt, die Schwierigkeiten zu überwinden und an die bestehenden Mißstände heranzutreten, die in seinem speziellen Fall der Abhilfe bedürfen.

Über die Möglichkeiten einer Reform des Sortiments vom Standpunkt des Buchhändlers (Sortimentiers) sagt Mr. W. Millard Palmer, daß vor mehreren Jahren eine Anzahl Buchhändler und Verleger zusammentraten, um zu beraten, ob etwas Dauerndes geschaffen werden könnte, um dem Niedergang des Sortiments entgegenzutreten und ihn auf eine gesündere Basis zu stellen. Die American Publishers' Association adoptierte daraufhin als »Reform Resolution Number One« das Net book-System; gewisse Bücher wurden zu »Net«-Preisen herausgegeben, und weder das Warenhaus noch der reguläre Buchhandel durfte von diesen Werken den geringsten Abzug gewähren. Man drängte die Verleger, vor allen andern Büchern die Romane, die eigentlichen Handelsartikel, auf diese Basis zu stellen, um unlautern Elementen, die, um auf ihre Art Geschäfte zu machen, die Bücher nicht nur mit geringem Aufschlag auf den Nettopreis, sondern zum Nettopreis und darunter anzeigten, ihr Handwerk zu legen. Einige Buchhändler und Verleger waren jedoch der Ansicht, daß man nicht radikal vorgehen und den ganzen Buchhandel auf die Net-Basis stellen könne, man beschloß deshalb, nur literarische, historische und theologische u. Werke, kurzum die wissenschaftliche Literatur als net zu bezeichnen. Die Erfahrung hat den amerikanischen Buchhändlern nun bewiesen, daß sie erreichen konnten, was sie vordem für unmöglich hielten, denselben festgesetzten Preis für ein Buch in New York, in San Francisco, in New Orleans oder sonstwo in den Vereinigten Staaten zu erhalten; sie zeigte den Verlegern, daß sie den Preis eines Buchs festsetzen und dessen Aufrechterhaltung durchsetzen können. Wenn das bei einem Reisewerk zu erzielen ist, geht es auch bei einem Roman. Der amerikanische Buchhandel steht jetzt vor einer Krise. Die American Booksellers' Association, die 600 Buchhändler der Vereinigten Staaten repräsentiert, dürfte in Kürze die

Verleger angehen, auch die Belletristik als net books herauszugeben. Wenn das geschehen ist, wird der Buchhandel wieder auf eine gesunde Grundlage gestellt; wenn es nicht geschieht, werden die Autoren, die Verleger und ebenso die Buchhändler es immer zu bedauern haben. Man kann nicht genug betonen, daß die Tatsache, einen festen Preis aufrecht zu halten, erwiesen ist; jedes Werk, das erscheint, kann somit auf die Nettoliste gesetzt werden, und je eher sich jeder Buchhändler von dem Gedanken befreit, daß er Rabatt geben muß, um so schneller wird der Handel wieder auf einen sichern und würdigen Boden gesetzt. Auf die Bewegung zur Verbesserung des Büchervertriebs bezugnehmend, die in Amerika durch die Bookshops Company bezweckt wird, hört er, daß diese Gesellschaft sich bemühen will, dem lesenden Publikum denselben Anreiz zu geben, den das deutsche System für Deutschland so erfolgreich gestaltet hat. Der Buchhändler in Deutschland, namentlich auch in kleinern Städten, unterhält ein Geschäft, das von jedem Gebildeten des Orts zeitweilig besucht wird, er kann hier ein paar Tage nach Erscheinen die Novitäten durchblättern, sie prüfen und danach seine Wahl treffen, wie Mr. W. Heinemann in einem Vortrag vor den Associated Booksellers of Great Britain berichtet.

Über die Vorteile von Handelsvereinigungen äußert sich gelegentlich Mr. A. Growoll, der Herausgeber des Publishers' Weekly. Er sagt, daß alles, was immer dazu beiträgt, die Würde des alten und ehrbaren Standes der Buchhändler zu heben, ihm nahe geht. Er hat den Vorzug gehabt während nahezu eines halben Jahrhunderts die ungeahnte Entwicklung des amerikanischen Buchhandels verfolgen zu können. Ein Überblick des großen nationalen Fortschritts speziell während der letzten drei Jahrzehnte läßt aber doch erkennen, daß der Buchhandel hiermit nicht gleichen Schritt gehalten hat, obwohl er sich der Entwicklung der wissenschaftlichen Literatur durch die Herausgabe von Hand- und Nachschlagebüchern, der erstaunlichen Produktion der sogenannten leichteren Literatur, der enormen Verbreitung der periodischen Presse und auch der sonstigen literarischen Richtungen wohl bewußt ist. Die Tatsache bleibt aber bestehen, daß das große Publikum im Verhältnis zu der zunehmenden Bevölkerung nur wenig tut, um dem amerikanischen Autor, Verleger und Buchhändler in seiner vor allem wichtigen Aufgabe: der Entwicklung einer amerikanischen Literatur, zu unterstützen. Man erwäge, was während der letzten dreißig Jahre getan worden ist, um die Universitäten, Seminare, Bürger- und Volksschulen zu errichten und auszubauen, man denke an die Erweiterung des Bibliothekswesens und die Ausdehnung auf allen sonstigen Wissensgebieten und vergleiche damit, wie wenige gebildete Leute, die ihr home mit sonst allen möglichen Requisiten und Bedürfnissen der Zeit ausgestattet und vollgefüllt haben, dem Bücherschrank und dem Buch einen Platz einräumen; und doch kann kein Haus, so gut und schön es auch sonst ausgestattet ist, im eigentlichen Sinne ein Heim sein, wenn es den intellektuellen Bedürfnissen keine Rechnung trägt. Die Zeitung und das Magazine allein werden diese Bedürfnisse nicht befriedigen können, der broschirierte Roman kann es nicht; nur das Buch, das gute Buch im besten Sinne, ist es, das ein Heim heimisch macht. Der Buchhändler, der von der Vorsehung in das Zentrum eines großen oder kleinen Kreises gestellt ist, muß diesen Kreis nicht nur seine erzieherische Kraft fühlen lassen, sondern auch ein starkes Gefühl seiner Verantwortung seinen Freunden und Nachbarn gegenüber empfinden. Um das zum Ausdruck zu bringen, muß er ebenso seine Gelegenheit wie seine Pflicht wahrzunehmen wissen. Er darf sich nicht gemächlich hinsetzen und warten, bis er anerkannt wird, er muß sich zuerst selbst erkennen und dann entschlossen sein, andern seine