

## Nichtamtlicher Teil.

## Englische buchhändlerische Novitäten.

The Successful Bookseller. A complete Guide to Success to all engaged in a Retail Bookselling, Stationery, and Fancy Goods Business. Founded on the Business Experience of the past twenty years. 4°. 178 S. 6 sh. net. (London 1906, The Successful Bookseller Publishing Co.)

The Author's Progress by Adam Lorimer. 5 sh. net. (London 1906, Wm. Blackwood and Sons.)

The Successful Bookseller ist nach mehr denn einer Hinsicht ein interessantes Buch. Der ungenannte Herausgeber, der die Erfahrungen, Gedanken und Ratschläge einer zwanzigjährigen Praxis in dem vorliegenden Bande vereinigt hat, maßt sich nicht an, das ganze Gebiet erschöpfend behandelt oder in einem der Kapitel das letzte Wort gesprochen zu haben. Immerhin, das Werk, das sich an den Jungbuchhandel — die »principals of to-morrow« — wendet und auch an alle diejenigen, die sich in ihrem Geschäftsbetriebe als »up to date« betrachten wollen, gibt, ohne sich irgendwie um historische Entwicklungen usw. zu kümmern, eine Übersicht der täglichen Praxis des Detailhandels.

Der Autor hat natürlich in seinem »Buchhändlerlehrbuch«, wenn wir es so nennen sollen, auch dargelegt, was eigentlich ein English Bookseller ist und was er wissen muß; das, von einem Engländer festgestellt, ist für den Ausländer zweifellos interessant zu erfahren.

Der peinliche deutsche Kritiker dürfte nach der Durchsicht des Werkes zu der Ansicht kommen, daß der Successful Bookseller mit dem Buchhandel nur recht wenig zu tun habe, und nicht umhin können, zu bemerken, daß der Autor richtiger den Untertitel: »A complete Guide to success to all engaged in a Retail Bookselling, Stationery, and Fancy Goods Business« an die Spitze seines Werkes gesetzt hätte und hier dann noch dem »Bookselling« den letzten Platz anweisen sollte, da das Buch, wie gesagt, mit dem eigentlichen Buchhandel am wenigsten zu tun hat.

Der Band ist geschmackvoll ausgestattet und der Text übersichtlich angeordnet. Das Werk enthält zweifellos eine Menge praktischer Ratschläge, die sich dem Anfänger oder dem mit kaufmännischen Sitten und Gebräuchen Unkundigen als außerordentlich nützlich erweisen dürften, sie gelten aber für alle Berufsarten. Man wird bei der Lektüre des Buches nur zeitweilig daran erinnert, daß es die buchhändlerische Praxis behandelt. Alle dürften mit dem Autor übereinstimmen, daß die Lektüre eines Werkes das nicht ersetzen kann, was nur durch harte Arbeit und noch lehrreichere Erfahrung erworben wird, und daß Ausdauer, Unternehmungslust und ein gewinnendes, einnehmendes Wesen die Grundpfeiler des Erfolges bilden.

In den einleitenden Kapiteln des »Successful Bookseller« macht der Verfasser allgemeine Mitteilungen über die Vorbereitungen zur Eröffnung eines neuen oder zum Kaufe eines schon bestehenden Geschäfts, über das notwendige Kapital, die Auswahl des Platzes, der Geschäftslage, Ladeeinrichtung, Geschäftspapiere — Bücher und Formulare —, Buchhaltung, Einkauf und Auswahl des Lagers. Es werden zuerst die verschiedenen Papierarten behandelt, dann eingehend die zu führenden Lederwaren, wie Börsen, Visitenkartentaschen, Brieffaschen, Schreib- und Musikmappen, Handschuh-, Taschentücher- und Kragentästen zc., die in einer englischen Up-to-date-Buchhandlung nicht fehlen dürfen. Es folgen

weitere rentable Waren, wie Bürsten, Schreibzeuge, Spielkarten, Messer, Scheren, Silberwaren, Albums, Uhren zc. zc.

Schließlich behandelt ein Kapitel auch — man wundert sich fast — den Einkauf von Büchern. Man wird diesen Abschnitt als das Evangelium für den englischen Buchhändler bezeichnen müssen.

Das Neueste, die neueste Biographie, heißt es, muß sofort nach Erscheinen vorliegen; um das zu erreichen, darf man sich nicht nur auf die Reisenden verlassen, der Buchhändler muß mehr tun, er muß die Bücherankündigungen fortlaufend verfolgen und seine Bestellungen selbst an die Verleger senden; er wird mit ihnen, wenn sich Anlaß dazu bietet, ein Konto führen. Unbedingt notwendig ist es aber, bei Simpkin, Marshall & Co., den bedeutendsten Großbuchhändlern der Welt, offene Rechnung zu haben. Beim Einkauf ist kein Handel durch altmodische Methoden mehr eingeschränkt als der Buchhandel. Vereinzelt Bücher werden mit Remissionsrecht, andre auch zur Ansicht geliefert, der Rabatt wechselt beständig, ebenso die Zahl der bewilligten Freiemplare, so daß der Nettopreis immer verschieden ist. Keine Buchhandlung ist vollständig ohne das »Publishers' Circular«. Dieses enthält regelmäßig interessante, den Handel betreffende Leitartikel und Ankiündigungen, sowie Mitteilungen über die erschienenen oder erscheinenden neuen Werke und ein Verzeichnis dieser selbst. The Publishers' Circular sollte von dem Inhaber und allen seinen Angestellten regelmäßig und aufmerksam gelesen und die Hauptpunkte vielleicht markiert werden, so daß alle über die fortlaufenden Ereignisse unterrichtet sind. Jeder Buchhändler sollte auch auf den »Bookseller« abonnieren, das anerkannte monatliche Handelsorgan, das zahlreiche ausgezeichnete Besprechungen der neuen Literatur enthält und sonst auch nach vielen Richtungen hin unentbehrlich ist. Als absolut notwendig müssen für jeden wohlausgestatteten Buchhändler auch »The Reference Catalogue« und »The English Catalogue« — die englischen Bibliographien — bezeichnet werden; der erstere wird ca. alle vier Jahre von Whitaker & Co., den Herausgebern des Bookseller, veröffentlicht; er enthält eine Sammlung der Kataloge der Verleger mit einem nach Autoren, Titeln und Schlagworten geordneten Index, während »The English Catalogue of Books« in Verbindung mit dem Publishers' Circular herausgegeben wird und die Erscheinungen des Jahres in einem Alphabet nach Autoren und Schlagworten geordnet und mit Verleger und Preis versehen veröffentlicht. Der Buchhändler, der seinen Beruf ganz beherrschen will, wird ebenso die literarischen Spalten der Tageszeitungen und die monatlichen literarischen Blätter wie »The literary News«, »The Book Monthly« und »The Bookman« usw. durchsehen, um sich durch Besprechungen, Auszüge und Notizen über den Wert der Werke zu unterrichten, die er verkaufen will.

Ein späteres Kapitel beschäftigt sich dann noch mit der Leihbibliothek. Der Buchhändler, der sich mit dem Gedanken trägt, eine Leihbibliothek zu eröffnen, so lesen wir in dem Buch, sollte sich zuerst versichern, ob ein Bedürfnis für sie vorhanden ist, um das Unternehmen gewinnbringend ausgestalten zu können. Seit der Abschaffung des dreibändigen Romans und der Einführung der 6 Schilling-Ausgaben ist das gesamte Bibliothekswesen umgestaltet worden. Früher war der Buchhändler genötigt, mit einer der Londoner Leihbibliotheken in Verbindung zu stehen, die ihn auf populäre Bücher dann wochen-, ja selbst monatelang warten ließ; jetzt ist es vorteilhafter für ihn, die Werke selbst zu kaufen, sobald sie erscheinen. Er gewinnt dadurch den Ruf, stets das Neueste zu führen, und er hat außerdem ein Lager. Ein Buch-