

die Schleuderei laut geworden; Abhilfen wurden vorgeschlagen, aber nicht ausgeführt, und die Mehrzahl der Verleger sowohl als auch der Sortimenten schien der Meinung zu sein, daß in der Sache überhaupt nichts getan werden könnte. Glücklicherweise hatte Mr. Frederick Macmillan mehr Vertrauen; er war der Überzeugung, daß man des Unwesens Herr werden könnte, wenn man ihm ernstlich entgegenträte. Seine Firma hatte im Jahre 1883 Lewis Carrolls, auch in Deutschland wohlbekanntes Buch »Alice's Adventures in Wonderland« im Kommissionsverlag herausgebracht. Der Autor des Werks bestand darauf, daß der Band dem Buchhandel mit 5 sh. abgegeben werden sollte, obwohl der Verkaufspreis mit 6 sh. angelegt war. Irgendwelche Vorschriften wurden für den Verkauf dieses Werks nicht gemacht; es ergab sich aber von selbst, daß die Sortimenten auf dieses Werk nicht den sonst üblichen Rabatt von 20—30 Prozent bewilligen konnten, sondern es zum vollen Preis verkauften.

Die aus diesem Versuch gewonnenen Erfahrungen dürften mit dazu beigetragen haben, Mr. Frederick Macmillan zur Abfassung des öffentlichen Briefes zu bestimmen, den er am 6. März 1890 an den Editor des »Bookseller« gerichtet hat. Er lautet in seinen Hauptzügen etwa wie folgt:

»... Die Zuschriften, die in Ihren Spalten erschienen sind, und weitere, die mir privatim von Buchhändlern aus London und aus der Provinz zugehen, lassen mich glauben, daß die Zeit jetzt für eine ernste Handlung aller Interessenten zur Regelung der Schleuderfrage reif ist, die, obwohl ich sie in meiner Praxis seit 23 Jahren als »brennend« kenne, lezthin solche Dimensionen angenommen hat, daß es dem Buchhändler, der nur neue Literatur vertreibt, einfach unmöglich werden muß, davon zu leben.

»Obgleich das eine Angelegenheit ist, die in erster Linie die Sortimentenbuchhändler interessiert, ist sie doch auch für Autoren, Verleger und für alle bei der Herstellung von Büchern Interessierten, sowie auch für die Bücherkäufer und Literaturfreunde von höchster Wichtigkeit. Ein wohlversehener Buchladen ist ein Zentrum geistiger Kultur, und die Auflösung eines Handels, die die Existenz solcher Zentren erschwert oder unmöglich macht, ist ein Schaden für das Gemeinwesen.

»Seit vielen Jahren ist es fühlbar geworden, daß etwas geschehen muß, um die Verschiedenheit der Preise und der Rabatte, die die Ursachen des Übels bilden, abzuschaffen; die Schwierigkeiten eines organisierten Vorgehens der Sortimenten sind aber so groß, daß, ungeachtet viel darüber geschrieben und gesprochen worden ist, doch nichts geschehen ist. Man hat gesagt, die Verleger seien diejenige Körperschaft, die die Macht dazu hätten, die nötigen Schritte zu tun. Da dies auch meine Ansicht ist, so fühle ich mich zu diesem Schreiben gedrängt.

»Es scheinen zwei Wege offenzustehen: entweder eine Grenze für den Rabatt festzusetzen, der von dem Verkaufspreis bewilligt werden darf, oder den Rabatt an das Publikum überhaupt abzuschaffen. Sorgfältige Überlegung der Frage führt mich zu dem Schluß, daß der letztere Weg der bessere ist. Wenn einmal das Rabattgeben im Prinzip zugelassen ist, wird es schwer, dem Publikum eine Grenze zu setzen; der beste und einzig befriedigende Plan scheint mir der zu sein, die Verkaufspreise und dementsprechend den Rabatt an Buchhändler so weit herunterzusetzen, daß der volle Verlegerpreis billigerweise von Käufern verlangt und gezahlt werden kann.

»Ich bin der Meinung, daß ein Nettopreis von 10 d. für den Schilling, mit den schon jetzt üblichen Abzügen bei Barbezug, jedoch ohne Freieemplare, angemessen sein und genügen würde, um den Buchhändler nicht in Ver-

suchung zu bringen, seinen Kunden Rabatt zu geben und den Entartungsprozeß wieder von neuem anzufangen. Ich bin durchaus der Meinung, daß jeder Versuch, einen Rabatt von 25 Prozent vom Ordinärpreis an das Publikum zu legalisieren, wie er vorgeschlagen war, wirkungslos sein würde, und ich glaube auch nicht, daß irgend ein Verleger (obwohl ich hier nur von mir selbst sprechen kann) bereit sein würde, Schritte nach dieser Richtung hin zu unternehmen. Ich glaube nicht, daß es schwer sein wird, das Publikum dazu zu bewegen, den vollen Preis für seine Bücher zu bezahlen, wenn es weiß, daß der Rabatt, den der Buchhändler erhält, das fordert. So lange der Kunde Rabatt erhalten kann, wird er ihn immer beanspruchen und dabei doch glauben, daß er noch mehr hätte haben können, wenn er nur mehr gehandelt hätte. Die Leichtigkeit, mit welcher Buchhändler in Fällen, wo Bücher ausnahmsweise zu Net-Preisen herausgebracht wurden, den vollen Preis erzielt haben, führt zu der Annahme, daß eine allgemeine Bewegung in dieser Richtung keinen ernstlichen Schwierigkeiten begegnen würde.

»Wenngleich eine große Anzahl von Verlegern nicht abgeneigt wäre, ihre Bezugsbedingungen auf die Net-Basis zu stellen, so kann man doch nicht erwarten, daß sie einen solchen Schritt unternehmen — der unter anderm auch Schwierigkeiten für die Revision der Preise bei den schon erschienenen Werken mit einschließen würde —, wenn sie nicht versichert sind, daß sie dabei die Zustimmung des gesamten Handels haben und daß ihre Bücher nicht etwa den Werken derjenigen Verleger hintangestellt werden, die ihrem Beispiel vielleicht nicht folgen. Wenn die Änderung vorgenommen werden sollte, würde das in der Absicht geschehen, dem Buchhandel zu helfen und zur Lösung eines schwierigen Problems beizutragen, nicht aber etwa in Erwartung eines direkten Vorteils für die Verleger selbst.

»Es würde mir vor allem notwendig scheinen, die Ansicht des Sortimentenbuchhandels über die Ratsamkeit und Durchführbarkeit eines solchen Schritts kennen zu lernen. Wenn die Fragen von allen Seiten beantwortet werden würden — und jeder Buchhändler sollte doch nach der einen oder andern Richtung hin eine Meinung haben — würden sie als Grundlage zur Diskussion bei einer Versammlung von Verlegern dienen, die aufgefordert werden könnten, den Vorschlag zu erwägen.

»Ich persönlich habe keinen Zweifel, daß das Net-Book-System mit der tätigen Mitarbeit des Sortimenten leicht eingeführt werden könnte und daß dessen Annahme sich für den gesamten Handel als eine gesunde und glückliche Maßregel erweisen würde.« —

Um die Anschauungen des englischen Sortimenten über Mr. Macmillans Vorschlag zu erfahren, hatte der Herausgeber des »Bookseller« den guten Gedanken, eine Art Plebiszit unter den Buchhändlern zu veranstalten, dessen Ergebnis sehr ermutigend war.

Da die Verleger im allgemeinen aber nicht geneigt schienen, das net-Book einzuführen, so fing die Firma Macmillan selber damit an. Es gelang den Herren Macmillan, von ihrem Autor Professor Marshall die Erlaubnis zu erhalten, mit seinem Buche »Principles of Economics« den Versuch zu wagen. Dieses Werk wurde dann im Juli 1890 als erstes net-Book herausgebracht. Innerhalb eines Jahres hatte die Firma Macmillan vierzig Bände, darunter mehrere bedeutende Werke, zu net-Preisen verlegt, trotz beträchtlicher Opposition, die sie in die unangenehme Notwendigkeit brachte, verschiedene Sortimentenkonten schließen zu müssen.