

von 938.3.4 Pfund Sterling, ferner 5675 Non-Net-Books zum Nominalpreise von 1211.8.7 Pfund Sterling, während im Jahre 1905 erschienen: 4617 Net-Books im Gesamtpreise von net 1480.12.8 Pfund Sterling, ferner 5621 Non-Net-Books im Nominalpreise von 847.18.6 Pfund Sterling. In Verbindung mit der Herausgabe von Net-Books bestimmt der Verleger ferner, daß diese Bücher innerhalb eines bestimmten Zeitraumes (6 Monate) unter keinen Umständen antiquarisch verkauft werden dürfen, auch wenn es sich um Bücher handelt, die durch Leihbibliotheken verliehen gewesen und dadurch eigentlich antiquarisch geworden sind.

Die Rabattverhältnisse beim 6 Shilling-Roman, der nicht net verkauft wird, sind die folgenden: Das weiter unten zu schildernde Großsortiment bezieht ihn im allgemeinen zu 3 Shilling, doch gelingt es ihm bisweilen durch Abnahme ganzer Auflagen und durch Ausnutzung seiner Kapitalkraft den Preis, besonders bei unbekanntem Autoren bis auf 2 Shilling zu drücken. Der Sortimenter seinerseits bezieht das einzelne Exemplar zum Preise von 4/2 Shilling, und allgemein wird dann das Buch mit 4/6 Shilling verkauft. Das läßt also im Normalfalle dem Sortimenter einen Bruttogewinn von 8%. Dieser geringe Gewinn wird nun meist erhöht, indem der Sortimenter zum Subskriptionspreise d. h. mit 5 bis 10% Extrarabatt oder in Partien mit Freiemplaren 7/6½, 13/12½ bezieht; aber auch dann noch bleibt sein Gewinn ein sehr kleiner, und er muß hohe Umsätze erzielen, um auf einen Reingewinn zu kommen.

Der englische Buchhandel gleicht also in seinen Vertriebsformen sehr dem sonstigen Warenhandel. Es ist wie der Fabrikant hier nur der Verleger, der für die Weckung des Bedarfs und die Einführung neuer Werke die regste Tätigkeit entfalten muß. In der Hauptsache geschieht dies durch Inserate in Zeitungen und Zeitschriften, durch die Versendung von Prospekten, Textproben, Probekleinbildern usw. an Privatadressen, durch Anzeigen in den buchhändlerischen Zeitungen und durch Zirkulare; schließlich aber als wichtigste Vertriebsform durch die Reisenden, welche manchmal mehrere Verleger gleichzeitig vertreten und regelmäßig Sortimenter, Leihbibliotheken, Warenhäuser, Papierhandlungen, sowie manchmal bei größeren Werken auch Bibliotheken und bekannte Bücherfahndler besuchen. Diese Reisenden suchen die Sortimenter durch Vorzeigung eines Musters und durch Anbieten eines Extrarabatts von 5 oder 10% zum festem Ankauf einer möglichst großen Anzahl von Exemplaren zu überreden. Es hat dann der Sortimenter naturgemäß das Bestreben, in erster Linie diesen fest gekauften Vorrat zu verkaufen.

Reisebuchhandel und Postversandgeschäft sind in England zu [schneller] Entwicklung gelangt; in neuester Zeit gesellte sich zu ihnen der Times Book Club, der durch seine übermäßigen Preisreduktionen Verleger und Sortimenter zu seiner Bekämpfung vereinte. Neben dieser Konkurrenz, der sich noch diejenige der gelehrten Gesellschaften und der Warenhäuser für den Bücherverkauf anschließt, ist auch mit der Konkurrenz durch das Antiquariat zu rechnen. Die Verleger pflegen nämlich ebenso wie die Großsortimenter langsam abgehende Verlagswerke sehr schnell unter Aufhebung des Ladenpreises abzustößen; ja gelegentlich wird sogar ein Teil der Auflage verramscht, wenn noch der andere Teil dem Buchhändler zum alten Preise geliefert wird.

Das Konditionsgeschäft ist fast ganz unbekannt. Verschiedene englische Verleger versuchten zwar kürzlich einen Verkauf »on sale or return«, wobei sie gestatteten, ein Drittel der bezogenen Bücher zurückzugeben. Sie kamen aber schließlich dazu, diese Vertriebsart als »dem kaufmännischen Geiste der Gegenwart widersprechend« wieder fallen zu lassen. Auch neuere Versuche sind nur sehr schüchtern unternommen worden. Es ist sehr erklärlich, daß sich das Konditionssystem in England nicht einbürgern will. Da der Sortimenter den größten Teil seines Bedarfs auf eigenes Risiko gegen Barzahlung oder gegen ein kurzes Ziel kaufen muß, hat er nicht das geringste Interesse daran, sich für Bücher zu ver-

wenden, die ihm vom Verleger in Kommission geliefert werden. Die Folge davon ist, daß die Ergebnisse der ersten Versuche durchaus negative waren.

Die Sortimenter sind in London zum Teil durch Kommissionäre, die hauptsächlich die Expedition der Beischlüsse besorgen, vertreten. Dagegen kennt der englische Buchhandel eine jährlich oder halbjährlich regelmäßig wiederkehrende Abrechnung nicht. Der Kommissionär hat mit dem Zahlungsverkehr nicht das geringste zu tun. Die Zahlungen erfolgen direkt zwischen Sortimenter und Verleger meistens in der Form von Schecks, und zwar beträgt der Kredit nur 1—3 Monate. Da fast alle Verleger, wie bereits erwähnt, in London vertreten sind, so kann man annehmen, daß neun Zehntel des gesamten buchhändlerischen Verkehrs die Zentrale London passiert.

Es ist üblich, daß Sortimenter und Verleger franko London liefern und die Spesen ab London tragen. Ausnahmsweise beziehen schottische Firmen auch von Edinburgh und Glasgow.

Die Tätigkeit des englischen Kommissionärs beschränkt sich im wesentlichen auf die Rolle eines Spediteurs. Nur selten, bei schwieriger Beschaffung von Büchern zieht der Sortimenter Vorteil aus seinen bibliographischen Kenntnissen. Nur dann wird er zur Mitarbeit herangezogen, wenn für seine Dienste ein spezieller Bedarf vorliegt, so daß es viele Buchhändler gibt, die überhaupt einen Kommissionär in London nicht haben.

Neben den vorgenannten Kommissionären dienen die Einrichtungen der Großsortimenter dem Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter. Diese Engros-Buchhändler findet man in mehreren Städten: z. B. London (Simpkins, Marshall & Co.), Manchester (John Heywood), Dublin (Gason & Son), Edinburgh (John Menzies & Co.) usw. usw.; sie sind von weit höherer Bedeutung für den Buchhandel als die Kommissionäre. Nur die Firma Simpkins, Marshall & Co. gibt regelmäßig Verzeichnisse der Neuerscheinungen heraus, neben den von den Verlegern zur Ankündigung von Neuheiten benutzten wöchentlichen Verzeichnissen im »Publishers' Circular« und monatlichen im »Bookseller«, »Book Monthly«, »Monthly Gazette of current Literature«, die alle, da sie für das Publikum bestimmt sind, nur Ordinärpreise enthalten. Die Großgeschäfte widmen sich hauptsächlich dem Büchertrieb an die Sortimenter; doch mischen sie diesen auch öfters mit dem Verkauf an Volksbibliotheken und in seltenen Fällen an das Publikum, an letzteres jedoch nur zum Ladenpreise. Wie wichtig das Großsortiment als Zweig des Buchhandels ist, geht daraus hervor, daß es gewissermaßen zu den Vorbedingungen der Eröffnung eines Sortimentsgeschäftes gehört, bei Simpkins, Marshall & Co., London, »the greatest bookseller in the world«, ein Konto eröffnet zu erhalten. Dem Sortiment bietet das Großgeschäft einen ganz besonderen Vorteil, indem es gestattet, bei vielen Büchern zu gleichem Preise, aber von verschiedenen Verlegern gemischt, in Partien mit Freiemplaren zu beziehen, und für den Verleger ist es angenehm, anstatt der vielmaligen Einzelversendung eines Buches auf einmal größere Posten davon an zahlungsfähige Grossisten abzugeben.

Die englischen Großsortimente erfüllen gleichzeitig die Funktionen der deutschen Barfortimente und der Kommissionäre. Sie beschränken sich nicht wie in Deutschland auf die Lieferung einer Auswahl von gangbaren Büchern, sondern besorgen, soweit dies überhaupt möglich ist, jedes Buch. Hier konzentrieren sich also die bibliographischen Kenntnisse des Buchhandels, und diese Großhandlungen haben ebenso wie die großen Londoner reinen Sortimentsgeschäfte in ihren »Collectors« Fachleute, die Tag für Tag unterwegs sind, um nicht auf Lager befindliche Werke herbeizuschaffen, wobei ihnen ihre lange Geschäftserfahrung sehr zugute kommt, da die Bibliographie Englands nicht sehr vollkommen ist, und da die Collectors ihre Findigkeit auch ferner in der Herbeischaffung von teilweise verramschten Büchern zu billigen Preisen erweisen können. Auch der englische Großsortimenter unternimmt es manchmal, sich durch das Einbindenlassen großer von ihm be-