

an einen großen Interessentenkreis wenden, im Preise von weniger als 5 Frs., Klasse C enthält Werke im Preise von über 5 Frs., ebenfalls von allgemeinem Interesse. Wenn nun ein Sortimentler auf alle in einer dieser drei Klassen erscheinenden Werke subscribiert, d. h. je eins der erscheinenden Exemplare in feste Rechnung bezieht, so erhält er diese mit 40% Rabatt. Bezieht er je 2 Exemplare einer oder mehrerer Klassen, so werden ihm 45% und beim Bezuge von je 3 Exemplaren 50% Rabatt gewährt. Schließlich kommt noch Klasse D in Betracht, welche alle solche Novitäten umfaßt, die nur einen beschränkten Abnehmerkreis haben und auf welche nur 33 1/3 % Rabatt gewährt werden. Subskriptionen auf diese Klasse sind nicht vorgesehen und würden wahrscheinlich auch nur sehr schwer zu erlangen sein. Der Hauptvorteil dieser Einrichtung für den Sortimentler liegt jedoch darin, daß ihm das Recht gewährt wird, jede in Klasse A, B oder C erscheinende Novität einmal in beliebiger Höhe zum Rabattsätze von 40% zu beziehen. Auf seine sonstigen Nachbestellungen erhält er außerdem den Vorzugsrabatt von 33 1/3 %, und bei Lagerergänzungen von wenigstens 50 verschiedenen Werken ohne Berücksichtigung des Preises und der Klasse erhält er wieder 40% Rabatt. Es wird also einem größeren Sortimentler möglich sein, bei Ausnutzung aller Vorteile, den sonst im Buchhandel nur bei Partiebezügen von hundert und mehr Exemplaren bewährten Rabatt von 40% auf die von diesem Verlagshause gezogenen Werke zu erreichen; allerdings wird es kaum ausbleiben, daß ihm eine Anzahl der auf Grund der Subskription bezogenen Werke unverkäuflich liegen bleibt. Der Verleger sichert sich durch dieses System im Laufe der Jahre eine Gruppe von Abnehmern für seine Novitäten, die ein Interesse haben, möglichst viel von ihm zu beziehen, und die es ihm ermöglichen, seine Kalkulationen auf etwas soliderer Grundlage vorzunehmen.

Da der Rabattsatz dieser Verlagshausfirma den Nichtabonnenten gegenüber der normale von 25% mit Lieferung von 13/12 ist, so lockt die große Differenz immer mehr Sortimentler zur Übernahme eines Abonnements.

Der Anteil der direkten Lieferungen seitens der Verleger Frankreichs an das Publikum ist, mit dem Gesamtumsatz verglichen, unzweifelhaft ein bedeutender. Schon ihre zahlreichen Inserate, die zur Einführung ihrer Werke beim Publikum unbedingt notwendig sind und für die z. B. die Firma Ollendorff im Jahre 1902 allein 130 000 Frs. ausgab, bringen ihnen eine große Zahl direkter Bestellungen. Dann beteiligen sie sich an Lieferungen an Behörden, Bibliotheken und Schulen, und der Vertrieb wissenschaftlicher Literatur liegt fast ganz in ihrer Hand, einfach weil sie meist Verlag, Spezialsortiment und Antiquariat in einer Hand vereinigen. Der Verkehr mit dem Sortiment erfolgt meist durch Reisende, welche Muster der Neuerscheinungen mit sich führen und Aufträge auf solche zu besonders günstigen Bedingungen entgegennehmen.

Den beschriebenen Verhältnissen entspricht es nur, wenn die französischen Verleger auch an Private, Schulen, Lehrer und Warenhäuser direkt liefern, und zwar zu Rabatten, die bei größeren Bezügen den an die Sortimentler bewilligten gleich sind.

In Frankreich wird der Reisebuchhandel besonders von den Verlegern selbst gepflegt, die durch eigene Reisende große Werke an das Publikum abzusetzen suchen. Es gibt aber auch einige Reisebuchhändler, die auch Bücher fremden Verlages mit Erfolg durch Reisende vertreiben.

Der Postversand ist üblich bei den wissenschaftlichen Spezialgeschäften, die natürlich auch in ausgedehntem Maße in die Provinz liefern. Das gleiche tun auch die Verleger im allgemeinen; aber reine Postversandgeschäfte existieren nicht.

Seitens der Stadt Paris werden die Bücherlieferungen für ihre sämtlichen Volksbibliotheken auf dem Wege der Submission vergeben. Der Kundenrabatt wird hier sicher ein hoher sein, weil der Bedarf gleichfalls ein sehr bedeutender ist. Ebenso beziehen die Provinzbibliotheken ihre Werke mit Rabatt auf dem Submissionswege. So wird z. B. aus Amiens berichtet, daß die dortige

Bibliothek bis 1905 mit 15% Rabatt bezog und dann den Satz durch öffentliche Submission auf 22% erhöhte; ebenso beziehen auch Dijon und viele andere Städte die in den Schulen gebrauchten Bücher.

Bei dem in Frankreich üblichen System der öffentlichen Vergebung von Lieferungen durch die Behörden und der Erteilung des Zuschlags an den billigsten Lieferanten können nur große Firmen, die mit Extrarabatt beziehen, ihre Angebote einreichen. Auf diese Weise haben sich einige wenige Geschäfte auf einen Umsatz bis zu 500 000 Frs. hochgearbeitet, natürlich indem sie die Absatzmöglichkeiten des kleineren Kollegen verringerten. Diesen letzteren wird zudem mehr und mehr durch die Warenhäuser der Vertrieb der Geschenkliteratur abgenommen, und zurzeit ziehen sie höhere Gewinne nur aus dem Verkauf von Serienpublikationen einiger Verleger, die sich gerade jetzt recht lebhaft Konkurrenz machen und deshalb auch hohe Rabatte geben.

Der französische Buchhandel hat natürlich auch eine entsprechende Anzahl Antiquare aufzuweisen; ja deren Bedeutung ist, wie auch in England und den Vereinigten Staaten, eine ziemlich hohe, weil sie die einzigen sind, welche, nachdem der Verleger seinen Vorrat in gewohnter schneller Weise, manchmal als Ramsch, abgesetzt hat, derartige Werke noch beschaffen können. Die von den Antiquaren veranstalteten Auktionen sind von großer Bedeutung, und die zahlreichen Bibliophilen beteiligen sich sehr lebhaft daran.

Von ziemlicher Bedeutung für den Vertrieb nicht mehr ganz marktfähiger Bücher scheinen Einrichtungen zu sein, wie sie z. B. die französische Zeitschrift *La Revue*, früher unter dem Titel *La Revue des Revues* erscheinend, aufweist. Diese hat in jeder ihrer Nummern ein Verzeichnis von Werken, welche zu reduzierten Preisen an ihre Abonnenten abgegeben werden. Die Reduktionen belaufen sich bis auf 75% des Original Ladenpreises, und bei dem ausgedehnten Abonnentenkreis der Zeitschrift darf man annehmen, daß sie entsprechende Umsätze erzielt.

Der Verkehr zwischen den beiden Hauptfaktoren des Buchhandels, den Verlegern und Sortimentern, hat in Frankreich bei weitem nicht die starren, geregelten Formen angenommen wie z. B. in Deutschland. Der Verkauf von Büchern ist eine persönliche Angelegenheit der beteiligten Parteien, denen es ganz überlassen bleibt, die Bedingungen festzusetzen.

Die Lieferung à cond. ist im französischen Buchhandel zwar üblich, aber bei weitem nicht so verbreitet wie in Deutschland, und sie ist für belletristische Werke mehr im Gebrauch als bei wissenschaftlichen, die von den Verlegern nur auf sehr kurze Zeit à cond. überlassen werden, weil sie durch Änderungen in Neuauflagen bei verzögerter Rücksendung sehr leicht für ihn unverkäuflich werden können. Die Verbuchung dieser Kommissionssendungen ist eine sehr summarische. Es wird nicht das einzelne Buch, sondern der jeweilige Gesamtbetrag belastet oder gutgeschrieben, so daß der Verleger nicht feststellen kann, wo seine einzelnen Werke in Kommission lagern, sondern nur für welchen Betrag jeder Sortimentler von ihm bezog. Es kommt nur selten vor, daß à cond. gelieferte Werke vom Verleger während des Rechnungstermins zurückverlangt werden; es hat dies seinen Grund darin, daß der Verleger einen verhältnismäßig großen Teil seiner Auflage in der Hand behält.

Es fehlt natürlich auch in Frankreich nicht an Klagen über die Nachteile dieses kommissionsweisen Vertriebes; als Ansporn zum Bezug à cond. dient außerdem die Tatsache, daß eine ganze Anzahl Verleger solche Sendungen zum gleichen Rabatte wie bei festem Bezug machen. Andererseits ist festzustellen, daß ein großer Teil der Provinzsortimentler nur selten Konditionsbedingungen erhält, weil sie für die Neuerscheinungen kein besonderes Interesse zeigen und weil ihre Beteiligung am Buchhandel oft nur eine gelegentliche ist. Anzuführen ist ferner, daß Verleger den Wunsch äußerten, zum Verkauf in fester Rechnung oder in bar zurück-