

zufommen, weil die Sortimenten vielfach den Kommissions- sendungen zu wenig Aufmerksamkeit schenken.

Bei Besprechung des französischen Konditionensystems ist festzuhalten, daß sich dieses vom deutschen insofern ganz wesentlich unterscheidet, als es nicht dazu dient, durch Auswahl sendungen an Kunden des Sortimenters seine natürliche Fortsetzung zu finden. Es repräsentiert sich vielmehr als eine Konzession der Verleger gegenüber dem Sortimenter in bezug auf das Risiko an den von diesem bezogenen unverkäuflichen Werken. Der Sortimenter hat seinerseits Veranlassung, auch im Bezuge von Konditionsware vorsichtig zu sein, weil er gewöhnlich die Fracht für Hin- und Rücksendung tragen muß.

Eine allgemeine Abrechnung zu einem bestimmten Termin existiert nicht, ebenso wie auch bei der Versendung von Konditions- waren keinerlei allgemein gültige Regel über Zahlung der Transport- kosten für eine der beiden Parteien besteht. Als Regel ist anzu- führen, daß die Sortimenten Hin- und Rücktransport ab Paris tragen. Es fällt dem französischen Sortimenter leicht, auf eine Bestellanstalt zu verzichten, weil er mit verhältnismäßig wenig Verlegern zu tun hat. Nur in seltenen Fällen wird er mit mehr als 60—70 Verlegern in dauernder Verbindung stehen, weil die Bedeutung des einzelnen Verlagshauses bei ihrer geringen Zahl eine verhältnismäßig hohe ist.

Hervorzuheben ist, daß im französischen Buchhandel die Remission von anderen als den à cond. erhaltenen Werken, gleichen Preis vorausgesetzt, möglich ist.

Als Usance hat sich herausgebildet, vierteljährlich und zwar meist durch Tratten zu regulieren; doch ist auch Halbjahrs- oder Jahresrechnung ziemlich häufig zu finden.

Der Zwischenhandel im Buchgewerbe Frankreichs ist von verhältnismäßig geringer Bedeutung. Sehr viele der französischen Provinzsortimenter haben keinen Kommissionär in Paris, ja eine große Anzahl derselben ist nicht einmal auf die offizielle «Bibliographie de la France» abonniert. Diese erhalten nur durch Reisende und durch Zirkulare Kenntnis von Neuerscheinungen. Die Bedeutung des französischen Kommissionärs war früher eine größere; doch hat sie in den letzten Jahrzehnten infolge der vielfachen Verkehrserleichterungen durch die Entwicklung des Bahnverkehrs, der Kreuzbandsendungen, des Postpaketverkehrs, der Postan- weisungen, der Scheds immer mehr abgenommen. Das Annuaire de la librairie verzeichnet für 1907 unter der Rubrik Kommissionäre 8 Firmen, von denen nach der Zahl ihrer Kommittenten die Firmen Hachette & Cie. und die Messageries Hachette wohl die wichtigsten sind. Bemerkenswert ist, daß auch eine Zeitung, das Petit Journal, als Kommissionär genannt wird; wahrscheinlich sind seine Komit- tenten in der Hauptsache Zeitungsverkäufer. Im allgemeinen hat kaum mehr als ein Viertel der französischen Buchhändler einen ständigen Kommissionär; es ist dies wohl auch darauf zurückzuführen, daß eine große Anzahl derselben zu geringe Be- dürfnisse hat, als daß sich die Vermittlung lohnte.

Der Kommissionsbuchhandel Frankreichs ist allein in Paris, der buchhändlerischen Zentrale, ansässig; aber mit dem Rückgange seiner Bedeutung haben sich die einzelnen Firmen genötigt ge- sehen, ihrem Geschäftsbetriebe verwandte Artikel anzugliedern, und so vertreiben sie heute Möbel für Bibliotheken, Gravüren, Kupferstiche, Lehrmittel, Musikalien und andere Sachen. In mehreren Fällen sind mit dem Geschäft der Kommissionäre auch große Verlagsgeschäfte verbunden, so z. B. bei Le Soudier und Hachette.

Bei der verhältnismäßig sehr geringen Zahl von Verlegern ist es für den französischen Sortimenter natürlich leicht genug, mit 50—100 offenen Konten seinen vollen Bedarf in Rechnung zu beziehen, und das ist es gerade, was den französischen Kommissi- onär fast ganz auf die Tätigkeit eines Spediteurs beschränkt. Er sammelt als solcher die ihm von den einzelnen Verlegern zugehenden Weisungen, die ihm ohne sichere Kontrolle zugesandt werden, so daß Verluste nicht zu den Seltenheiten gehören. Ein

sehr großer Teil vom Gesamtumsatze des französischen Buch- handels aber wird auf dem Wege des Postverkehrs direkt ohne Vermittlung des Kommissionärs abgewickelt.

Die für den Buchhandel wichtigsten Dienste leistet jedoch der französische Kommissionär durch Besorgung jedes von seinen Kommittenten verlangten Buches. Es bedarf dies großer biblio- graphischer Kenntnisse und ausgedehnter Geschäftserfahrung, die sich denn auch in den wenigen Kommissionärshäusern zentralisieren. Das geschäftsmäßige Verfahren der meisten Verleger, bei mangelndem Absatz, ihre Erzeugnisse schon wenige Jahre nach Erscheinen zu verramschen, führt dazu, daß eine große Zahl der Werke nicht mehr vom Verleger zu beziehen ist, und hier greift nun der findige «Acheteur» des Kommissionärshauses ein, indem er die gewünschten Bücher von den Verlegern, oder, wenn dieser sie nicht mehr besitzt, von den Antiquaren einholt.

Allgemein ist zu sagen, daß das Geschäft der französischen Kommissionäre in den letzten Jahrzehnten zurückgegangen ist. Ihre Bedeutung ist eine höhere für den internationalen Verkehr.

Ersteres ist bedingt durch die große Zentralisation des Verlags auf verhältnismäßig wenige Firmen in Paris, während letzteres in dem rein kaufmännischen Vorgehen der Verleger beim Absatz ihrer Erzeugnisse seinen Grund hat.

Die Beteiligung des Kommissionärs an der Vermittlung des Zahlungsverkehrs zwischen Verlag und Sortiment ist selten und kommt nur für kleine Posten und für internationale Firmen in Betracht.

Es fehlt nicht an Vorschlägen, welche die Errichtung einer Bestellanstalt, wenigstens für den Austausch von Bestellzetteln befürworten, weil dadurch das Austragen derselben an die einzelnen Verleger vermieden würde. Dieser Plan hat jedoch bis heute noch keine Verwirklichung gefunden, und es scheint auch, als ob das Bedürfnis kein dringendes sei. Es würde sich auch schwer die nötige Präzision des Betriebes erreichen lassen, weil ein sehr großer Teil der Bestellzettel zurückgehen muß mit dem Vermerk «ver- griffen», als Folge des häufigen Verramschens von Restauslagen. Zur Beschaffung derartiger antiquarischer Werke würde man der Boten nicht entraten können, und diese befördern ohne viel Zeit- verlust auch die Bestellzettel; außerdem ist es üblich, daß viele Sortimenten ihre Bestellungen nicht an den Kommissionär, sondern direkt an den Verleger senden; der erstere erhält dann nur die Weisungen ausgeliefert.

Eigentliche Großsortimente mit einem ausgedehnten Lager- bestande aller gangbaren Werke gibt es im französischen Buch- handel nicht. Nur der Handel in Schulbüchern wird von einer Firma (Victorien) in ähnlicher Weise betrieben. Die Funktionen des Großsortiments werden von den Kommissionärshäusern erledigt, die gegen eine Provision von gewöhnlich 5% in der vorbeschriebenen Weise alle verlangten Werke besorgen.

Die Abrechnungen über die vom Kommissionär auf eigene Rechnung als Grossist gelieferten Werke finden durch Wechsel sechs Wochen nach Beendigung des Quartals statt. Der Vertrieb an das Publikum wird von Kommissions- und Grossgeschäften nur sehr selten vorgenommen und die Einrichtung des Auslieferungslagers für Provinzverleger ist bei deren geringer Zahl, von der auch nur wenige ein solches halten, von sehr geringer Bedeutung.

Die Gewinne der Zwischenhändler bestehen in der Provision von meist 5% auf die für eigene Rechnung gelieferten Werke; nicht selten erhöhen sie auch ihren Verdienst durch eine Kürzung des Rabatts oder durch einen vom Verleger gewährten Ausnahmestabatt. Auf die beförderten Weisungen ist es üblich, eine Provision von 1% zu berechnen. Manchmal wird auch nur ein vereinbarter Satz für Emballage und Fracht in Anrechnung gebracht, und schließlich kommt auch die Zahlung einer festen jährlichen Summe vor.

Dem Großsortiment verwandt sind wohl auch die in Paris befindlichen großen Spezialbuchhandlungen in juristischen, medi- ziniischen und anderen Werken, die beides, den Vertrieb an das Publikum und an die Sortimenten, vereinigen. Sie halten große