

Deutschland üblichen System kontrollieren, ob einmal ein Buch zu viel remittiert wird; aber das hat, da ja der Rabatt überall gleich ist, wenig zu sagen und steht jedenfalls in gar keinem Verhältnis zu der auf eine eventuelle Einzelbuchung verwendeten Zeit und Arbeit. Dasselbe ist natürlich der Fall bei den Disponenden, wo von Zeit zu Zeit einmal ein Werk mehr als berechtigt disponiert werden mag; aber irgend einen wirksamen Schutz gegen »blinde« Disponenden bietet auch die in Deutschland übliche peinlich genaue Kontrolle ebensowenig wie das in Frankreich gebräuchliche System. Außer der ungeheuren Zeiterparnis, die es dem französischen Verleger sowohl wie dem Sortimentermöglicht, die ganze Abrechnung mit einem viel geringeren Personal als in Deutschland zu bewältigen und die nach jeder Ostermesse sich einstellenden zahllosen Differenzen und Schreibereien zu vermeiden, bei denen es sich oft genug nur um wenige Pfennige handelt, hat dieses System auch noch einen andern sehr großen Vorteil: die eben genannten Rabattsätze von 25, 30 und 33 Prozent sind nur provisorisch; denn bei der Abrechnung wird dem Sortimenter je nach der Höhe des erreichten Absatzes ein von Firma zu Firma zu vereinbarenden Staffelpreis gutgeschrieben. Neben der eben geschilderten Einfachheit in der Abrechnung hat der Sortimenter noch den Vorteil, daß er sich schon gleich beim Lesen der Annonce irgendeiner Novität sagen kann: bei diesem Verleger verdiene ich 33 Prozent plus so und so viel Umsatzprämie, und sich nicht, wie das bei den umständlichen Bezugsbedingungen vieler deutschen Verleger der Fall ist, zuerst mühsam ausrechnen muß, wie groß, in Prozenten ausgedrückt, sein Verdienst eigentlich ist. Auch die Berechnung der Fakturen selbst ist im französischen Buchhandel einfacher und praktischer als im deutschen: wenn ein Buch zu 3 Frcs. 50 Cts. ord. mit 33 1/2 Prozent geliefert wird, also 2 Frcs. 35 Cts. netto kostet, so wird der französische Verleger bei 9 Exemplaren dieses oder verschiedener Werke in gleicher Preislage nicht, wie in Deutschland fast durchweg üblich, rechnen:  $9 \times 2.35 = 21.15$ , sondern  $9/6$  Exemplare à 3.50 = 21.— Frcs., bei 100 Exemplaren nicht 235 Frcs., sondern 233 Frcs. 35 Cts., und genau genommen würde erst diese Berechnung dem Rabatt von 33 1/2 Prozent ganz entsprechen.

Der französische Buchhandel ist nicht durch so viele Verkehrs-, Verkaufs- und andere Ordnungen eingeengt. Einerseits ist das ein Vorteil, denn dadurch werden der Verkehr und die einzelnen Abmachungen von Firma zu Firma erleichtert — es gibt eine ganze Reihe Verlagshäuser, deren Bezugsbedingungen sich eigentlich nur aus Ausnahmen zusammensetzen —, andererseits ein Nachteil, denn außer den allgemeinsten, elementarsten buchhändlerischen Geschäftsprinzipien, die aber meines Wissens nirgends gedruckt stehen und nirgends rechtliche Geltung haben, gibt es im französischen Buchhandel überhaupt keine »Ordnung«, kein allgemein geltendes Recht, und das ist der Punkt, an dem er am meisten krankt. Hätten sich nicht vor einigen Jahren eine Anzahl großer Verleger zusammengetan, um den 3 Frcs. 50 Cts.-Preis zu schützen, so würde heute jeder verkaufen, wie er wollte, und der Ladenpreis wäre rein illusorisch. Nun kann man zwar das eine tun und das andere nicht lassen; alle in Deutschland geltenden buchhändlerischen Gesetze haben ihr Gutes und imponieren dem Franzosen; aber gerade weil auf der einen Seite diese Disziplin und Ordnung herrscht, kann er nicht verstehen, daß man sich auf der andern mit solchen Kleinigkeiten in der Abrechnung abgibt, wie z. B. mit dem Aufführen jedes einzelnen remittierten oder disponierten Buches mit vollem Titel, mit einer Abrechnung, die Wochen und sogar Monate Zeit und Arbeit verschlingt und dabei weder dem Sortimenter, noch dem Verleger etwas einbringt.

Kein französischer Verleger würde verlangen, daß der Sortimenter bei der Abrechnung jedes Buch einzeln aufführt: es genügt ihm, wenn auf der Begleitfaktur der Remittenden steht: so und so viel Bände à 3 Frcs. 50 Cts., à 5 Frcs., à 7 Frcs. 50 Cts. usw., und wenn für die Disponenden, soweit solche überhaupt gestattet sind, was noch lange nicht allgemein vorkommt, eine im Verhältnis zum Absatz stehende Pauschalsumme als »inventus« ausgeworfen wird. Sehr zu staten kommen dem Franzosen dabei seine einheitlichen Bücherpreise wie auch das Format: Preise von 2 Frcs. 40 Cts., 3 Frcs. 20 Cts., 3 Frcs. 20 Cts., 4 Frcs. 50 Cts. usw. sind völlig unbekannt, und auch die Formate bewegen sich in höchstens fünf bis sechs verschiedenen Größen.

Das jetzt in Deutschland übliche Abrechnungssystem erscheint dem Franzosen um so unbegreiflicher, als die eigentliche Abrechnung selbst sich mit der denkbar größten Einfachheit und Schnelligkeit abwickelt, wenn am Kantatemonatag im Verlauf von wenigen Stunden Millionen durch den Saal des Buchhändlerhauses rollen. Man sollte glauben, daß sich bei einigem guten Willen auch im deutschen Buchhandel in bezug auf einheitliche Bücherpreise sowohl als auch auf das Format und besonders auf eine einfachere Abrechnung viel erreichen ließe zum Vorteil aller Beteiligten, und zwar um so eher, als das in Frankreich übliche System sich vorzüglich bewährt.

\* \* \*

Während ich das sage und schreibe, erhebt sich auf der Straße ein ungewohnter Lärm: Fremde würden zuerst an Feuer oder an einen Unglücksfall denken, aber der mit den Pariser Verhältnissen Vertraute weiß, daß es sich um etwas viel Harmloseres handelt, nämlich um die Lancierung einer neuen Zeitung. Da bei dem Lärm an ein ruhiges Schreiben nicht zu denken ist, so gehe ich ans Fenster, um mir das Treiben auf der Straße anzusehen, und bemerke mit Vergnügen, daß ich nicht der Einzige bin, denn fast an jedem Fenster steht man einen oder mehrere Köpfe — »was doch die Neugier nicht tut...« Etwa 15 oder 20 Camelots oder Straßenverkäufer, jeder mit einem Pack Zeitungen unter dem Arm, und jeder mit einer wahren Stentorstimme gesegnet, gehen in kurzen Abständen teils neben-, teils hintereinander und rufen dabei fortwährend den unverständlichen Namen ihres Blattes aus, mit dem verlockenden Zusatz: »nouvelle sensationnelle!«. Dieses Manöver wiederholt sich in Paris alle paar Monate, und das Wunderbarste an der ganzen Sache ist, daß sich immer noch Leute genug finden, die dazu helfen, solch ein Unternehmen rentabel zu gestalten. Die Hauptsache ist, die Zeitung mit der eben erwähnten lärmvollen Reklame in die Welt zu setzen und durch sie eine Nachricht verbreiten zu lassen, die von allgemeinem, weitgehendem Interesse ist; ob diese Nachricht wahr ist oder nicht, kommt für den Zeitungsverleger erst in letzter Linie in Betracht. In diesem Falle lautete die »sensationnelle« Neuigkeit, die die Straßenverkäufer, da der Unfug zu toll war, laut polizeilicher Vorschrift nicht mehr laut ausrufen dürfen, die aber en revanche mit ebenso großen Lettern wie der Zeitungskopf selbst auf der ersten Seite gedruckt steht: Madame Steinheil en liberté.

Das Erscheinen eines solchen Unternehmens fällt ausnahmslos in die Zeit zwischen 6 und 8 Uhr abends, also in die Zeit, in der das weibliche Element, das den stärksten Abnehmerkreis bilden dürfte, zu Hause ist und wo außerdem der Straßenverkehr am stärksten ist. Solche Zeitungen erscheinen meistens nur in einer Nummer, denn schon am selben Abend, spätestens aber am nächsten Morgen merken alle Käufer, daß sie