

füllen können, so nimmt der ehemalige Buchhändler seine Zuflucht zu Papierhandel, Ansichtskarten, Woll- und Weißwaren usw., oder aber, er sucht mit Hilfe eines Abgeordneten die Konzession eines »Bureau de Tabac« zu erhalten. Über der Tür prangt aber noch immer stolz das Schild »Librairie«, und in den jährlichen Adressbüchern wird seine Firma noch als solche geführt, obschon der Buchhandel gar kein Plätzchen mehr in seinem ehemaligen Reiche findet.

So geht der Provinzbuchhandel in den kleineren Städten durch die Konkurrenz der großen Pariser Häuser und die Kurzsichtigkeit der Verleger immer mehr zurück, und schließlich können alle Verbesserungsvorschläge und Unterrichtskurse des »Comite de la Librairie« hierin keinen Wandel mehr schaffen. Das Provinzpublikum gewöhnt sich eben daran, seinen ganzen Bücherbedarf bei den Pariser Buchhändlern und Verlegern zu decken, die durch monatlich ausgegebene Kataloge das Interesse wecken und Namen und Adresse den Kunden immer und immer wieder ins Gedächtnis rufen.

In England steht es mit dem Provinzbuchhandel ebenso schlecht wie in Frankreich. Auch dort verursacht der hohe Kundenrabatt einen völligen Niedergang des Sortiments. Auf alle Ordinär-Artikel gibt bekanntlich der Londoner Buchhändler 25 Prozent Rabatt, und da muß der Provinzsortimenter eben auch so liefern, selbst wenn er dabei zuseht, nur um seine Kundschaft zu erhalten. Sehr häufig kommt es vor, daß ein Buch verlangt wird, das er durch einen Großhändler beziehen muß. Hier bekommt er selbst höchstens 33 1/2 Prozent Rabatt, muß noch die Portokosten tragen und mit 25 Prozent liefern. Von Verdienst kann dabei natürlich kaum die Rede sein.

An Bibliotheken muß er sogar alle Ordinär-Artikel mit 33 1/2 Prozent, in einigen Fällen selbst mit höherem Rabatt liefern, während er die Net-Publikationen mit etwa 10 Prozent abgibt. Auf letztere hat er selbst aber nur 15 Prozent und einen Skonto von 2 1/2 bis 10 Prozent. Für den so geringen ihm verbleibenden Verdienst nimmt er das große Risiko auf sich, die von ihm fest, meistens durch Subskription bezogenen, der Bibliothek zur Ansicht gesandten Werke als Ladenhüter zu behalten. Die Buchhändler in Oxford und Cambridge haben auf diese Weise häufig bedeutende Verluste zu verzeichnen.

Die Volksbibliotheken decken ihren Bedarf fast ausschließlich bei den großen Firmen in London, Birmingham, Manchester, Edinburgh etc., die mit Rabatten bis zu 40 Prozent liefern und so jede Konkurrenz der kleineren Provinzbuchhändler unmöglich machen.

Mit Schulbüchern läßt sich in England schon gar kein Geschäft mehr machen; denn seit 1902, seit welchem Jahre die neuen Schulgesetze in Kraft sind, verloren Hunderte von Provinzbuchhändlern die Kundschaft der Schulen, da etwa 14 000 Privatschulen nun Regierungsschulen wurden. Erstere hatten ihren Bedarf fast ausschließlich bei den ortsanfässigen Buch- und Papierhändlern gedeckt; die Regierung jedoch forderte durch Submissionen die billigsten Offerten ein für Bücher, Lehrmittel und sonstige Schulartikel. Die Folge dieses Vorgehens war die, daß der ganze Schulbuchhandel jetzt in Händen einiger wenigen Firmen liegt und daß Hunderte von Buchhandlungen eingingen.

Das angesehenste Buchhändler-Blatt »The Publishers' Circular« beschäftigt sich seit längerer Zeit mit dieser Schulbücherfrage. Es glaubt, daß durch Einführung des Net-Systems dem Handel geholfen werden könne. Die Schwierigkeiten aber, die diesem entgegenstehen, sind solche, daß vorläufig gar nicht daran gedacht werden kann. Die Lehrer und Lehrerinnen, die jetzt als Mittelspersonen zwischen Buchhändler und Schüler ein sehr gutes Geschäft mit den Büchern machen, würden dem ganz energisch entgegengetreten; durch eine ganz

ausgezeichnete Organisation haben sie die Macht, ihren Einfluß geltend zu machen. Schon vor etwa 25 Jahren versuchte eine große Firma, die Lehrer zu zwingen, auf solche Nebeneinkünfte zu verzichten, indem sie nur zum Ordinärpreis lieferte. Binnen 18 Monaten jedoch waren deren sämtliche Publikationen (und diese Firma war eine der ersten Schulbuch-Verlagshandlungen) aus Tausenden von Schulen verbannt.

Die großen Firmen, die jetzt das Monopol der Schullieferungen haben, würden es gern sehen, daß sämtliche Schulbücher zum Ordinärpreise ohne Rabatt verkauft würden, denn heute ruinieren sie sich gegenseitig durch ganz unglaubliche Schleuderei. Je mehr net-Bücher in einer Submission verlangt werden, desto größer wird der Rabatt der auf Ordinär-Publikationen angeboten wird, und obige Firmen gehen in der Konkurrenz so weit, daß sie die Ordinär-Artikel mit 42 1/2%, 45%, ja selbst 50% zu liefern versprechen. Es ist ja augenscheinlich, daß diese Häuser durch solche Methoden das net-System umgehen, denn, indem sie die Ordinär-Bücher unter dem Selbstkostenpreis abgeben, offerieren sie ja indirekt auch auf die net-Bücher einen hohen Rabatt, obschon solches durch Vereinsgesetz untersagt ist. Der Verdienst der Lieferanten wird offenbar durch den eigenen Verlag und durch die Lehrmittel gemacht; denn an den fremden Büchern kann man bei solchen Lieferungsbedingungen nichts verdienen.

Im »Publishers' Circular« sagt ein Schulbuchverleger und Chef eines der hier in Frage kommenden Häuser:

»Keine Schulbuchhandlung kann einen so hohen Rabatt, wie er jetzt angeboten wird, geben, ohne zwischen folgenden beiden Alternativen zu wählen: entweder

1. die Geschäfte ehrlich zu betreiben und Geld zu verdienen, oder aber
2. bedenkliche Methoden anzuwenden.«

Von verschiedenen Buchhändlern Englands und so besonders auch vom Herausgeber des »Publishers' Circular«, Herrn R. B. Marston, wird als einzige Rettung aus diesem Zustand die allgemeine Einführung des net-Systems auf Schulbücher vorgeschlagen.

Nach den bisher veröffentlichten Briefen der Verleger sowohl als auch der Schulbuchhändler ist das aber nicht sofort zu machen. Die Lehrer, die jetzt mit dem Weiterverkauf ein schönes und leichtes Geschäft machen, sind ja zum größten Teil die Verfasser der in den Schulen gebrauchten Bücher, sie haben also auch bei Festsetzung der Preise ein gewichtiges Wort mitzureden. Sollten sich alle Schulbuchverleger dahin einigen, in Zukunft nur noch net-Schulbücher zu veröffentlichen, so wäre es wohl möglich, daß die Lehrer, die ja ihrerseits ebenso gut, wenn nicht besser organisiert sind als die Buchhändler und Verleger, ein eigenes Verlagshaus gründen, wo sie nur Ordinär-Bücher verlegen. Sie könnten dann auch die Schulen selbst mit den nötigen Lehrmitteln und Papierwaren versehen und ein gutes Geschäft machen.

Es hält also außerordentlich schwer, die Lehrer zu bekämpfen; besser wäre es schon, wenn die Verleger unter sich ein Abkommen schlossen, wonach Schulbücher nur mit geringerem Rabatt als bisher geliefert würden. Wenn das stoffelweise im Laufe mehrerer Jahre geschähe, dann könnte man schließlich vielleicht dahin kommen, daß Schulbücher ohne jeden Rabatt verkauft werden.

Wie es scheint, läßt die englische freiheitliche Gesetzgebung nicht zu daß gegen irgend einen Stand Ausnahme-Gesetze gemacht werden; andernfalls wäre es doch sehr einfach, die Lehrer als Beamte anzusehen und ihnen jeden Handel zu untersagen. Derartige Vorschriften finden wir in fast allen Ländern, und niemand sieht darin eine Beschränkung der persönlichen Freiheit. In Frankreich verlangen die Buchhändler sogar, daß die darauf bezüglichen Bestimmungen viel