

Französische Literatur.

F. Alcan in Paris.

Driault, E., Napoléon et l'Europe. Austerlitz. La fin du Saint-Empire (1804—1806). 8°. 7 fr.
Raffalovich, A., le marché financier. 20^e vol. 1910—1911. 8°. 12 fr.

Ch. Boulangé in Paris.

Paramananda - Mariadassou. Mœurs médicales dans l'Inde et leurs rapports avec la médecine européenne. 8°. 10 fr.

H. Champion in Paris.

Champion, P., Vie de Charles d'Orléans (1394—1465). 8°. 15 fr.

R. Chapelot & Cie. in Paris.

d'Amade, Campagne de 1908—1909 en Chaouïa. 8°. 7 fr. 50 c.

H. Charles-Lavauzelle in Paris.

La guerre nationale de 1812. Tome VII. 8°. 10 fr.
Prix des vols. I à VI 66 fr.

Edition et Librairie (Société anonyme) in Paris.

Phelp, G., Voix d'Alsace et de Lorraine. 8°. 2 fr. 50 c.

E. Guilmoto in Paris.

D'autremer, J., la grande artère de la Chine. Le Yangtseu. 8°. 6 fr.
Rollin, H., Marine de guerre et défense nationale. 8°. 4 fr. 50 c.

Hachette & Cie. in London.

Bardoux, J., Victoria I. Edouard VII. Georges V. 16°. 3 fr. 50 c.

D. Jordel in Paris.

Lorenz, Catalogue général de la librairie française. Tome XXII, 1^{er} fasc. Période 1906—1909. 8°. Subskr.-Preis 60 fr.

E. Larose in Paris.

Bernard, A., les confins algéro-marocains. 8°. 12 fr.

L. Marret in Paris.

Marret, L., Icones florae alpinae plantarum. 2^e fasc. Erscheint mit französischem, englischem und deutschem Text. Subskriptionspreis für das Werk in jeder Sprache 40 fr.

Monnier, Jeanbin & Cie. in Paris.

Daix, J., Victoire! La défaite de la veine et du hasard par la persévérance. 16°. 100 fr.

P. Ollendorff in Paris.

Ohnet, G., le lendemain des amours. 8°. 1 fr.

Plon-Nourrit & Cie. in Paris.

Cuny, quarante-trois ans de vie militaire. 8°. 5 fr.
Vacaresco, H., le sortilège. 16°. 3 fr. 50 c.

J. Tallandier in Paris.

Rousset, Histoire générale de la guerre franco-allemande 1870—71. 2 vols. 4°. 45 fr.

Die Lehren des englischen Buchhandels.

Der Ladenpreis ist der Grund- und Eckstein, mit dem der Börsenverein steht und fällt. Mit diesem Satz leitete Herr R. L. Prager auf der am 23. und 24. September d. J. in Eisenach abgehaltenen außerordentlichen Hauptversammlung des Verbands der Kreis- und Ortsvereine sein Referat über die Revision der Verkaufsordnung ein. Wenn man bedenkt, daß die Kämpfe der letzten 30 Jahre im Börsenverein fast ausschließlich der Anerkennung des Ladenpreises gegolten haben, so wird man in diesem Aussprüche kaum eine Übertreibung erblicken können. Unsere Fabrikanten gehen mehr und mehr zu dem System der Markenartikel über, durch das einerseits das Publikum vor Übervorteilung geschützt und andererseits der Verkäufer zahlungsfähig erhalten werden soll. Aber auch im ausländischen Buchhandel bricht sich die Erkenntnis Bahn, daß ein leistungsfähiger Sortimenterstand nur durch die Festsetzung und Anerkennung fester Ladenpreise erhalten werden könne. Ja, man geht sogar, wie wir in Nr. 215 gesehen haben, so weit, internationale Vereinbarungen zum Schutze des vom Verleger festgesetzten Ladenpreises zu schaffen und ihnen Gültigkeit über die Landesgrenzen hinaus zu sichern. Mag die Verwirklichung dieser Bestrebungen auch noch in weitem Felde liegen, so zeigt doch schon der Versuch, daß es sich hier um mehr als eine »Marotte« handelt, wie man die Aufrechterhaltung des Ladenpreises seitens des Akademischen Schutzvereins gern bezeichnet.

Charakteristisch in dieser Beziehung ist die Entwicklung der Verhältnisse im englischen Buchhandel, dem Professor Bücher in der 3. Auflage (1904) seiner vielbesprochenen Denkschrift ein eigenes Kapitel gewidmet hat. Da diese historische, bis auf die Neuzeit fortgeführte Darstellung der Geschichte des englischen Buchhandels dem Schlußwort vorangeht, und die Denkschrift sich im übrigen ausschließlich mit dem deutschen Buchhandel der Gegenwart beschäftigt, so kann ihre Aufnahme kaum einen anderen Zweck verfolgen, als uns im Spiegelbilde englischer Verhältnisse unsere eigene Rückständigkeit zu zeigen und den Beter jenseits des Kanals als den überlegenen, vorbildlichen Geschäftsmann hinzustellen. Diese Absicht geht auch aus den Schlußworten des infragestehenden Kapitels hervor, in denen dem englischen Buchhandel

ein Loblied gesungen und der Anschauung Ausdruck gegeben wird, daß »aller Wahrscheinlichkeit nach der Versuch, ihn im Sinne des deutschen Buchhandels umzugestalten, beim englischen Publikum auf den gleichen Widerstand stoßen würde wie in den Jahren 1832 und 1852.«

Zum Verständnis dieser Jahreszahlen sei kurz erwähnt, daß in das Jahr 1832 das Erscheinen von Professor Charles Babbage's Werk: »On the Economy of Machinery and Manufactures« fiel, das im englischen Buchhandel der damaligen Zeit eine ähnliche Rolle nur mit weit mehr Erfolg spielte wie 70 Jahre später die Bücherische Denkschrift im deutschen Buchhandel, während in dem denkwürdigen Jahre 1852 jene Versammlung von Schriftstellern unter dem Vorsitz von Charles Dickens stattfand, in der der Grund zu dem »freien Buchhandel« gelegt wurde, von dem man »Verbesserung und größere Verbreitung der Literatur erhoffte«. Zu dieser Maßregel gab in erster Linie der Umstand Veranlassung, daß Rabatte von 33 und mehr Prozent im englischen Buchhandel der damaligen Zeit zur Regel geworden waren und — wie das immer der Fall ist — das Sortiment dazu verführten, von seinem Profit an das Publikum abzugeben. Infolgedessen wurde namentlich seitens der großen Firmen mit bedeutendem Umsatz 20 und 25 Prozent Rabatt an das Publikum abgegeben und so den kleinen »Retailers«, die keine großen Posten beziehen und demzufolge auch nicht auf den gleichen Buchhändlerabatt Anspruch erheben konnten, das Leben schwer gemacht.

Als nun die Booksellers' Association eine allgemeine Herabsetzung des Kundenrabatts auf 10 Prozent durchzuführen suchte, um diesen Rabatttreibern ein Ende zu machen, erhob sich ein Sturm in der englischen Presse und Schriftstellerwelt, der in seinen Folgen zur Auflösung der Association führte. Schon damals hielt indes eine Anzahl Verleger in der Erkenntnis, daß ein leistungsfähiges Sortiment die Vorbedingung einer gedeihlichen Entwicklung des Buchhandels sei, an dem buchhändlerischen Normalrabatt von 25 Prozent fest, während ein anderer Teil das Heil in einer Verkürzung des Rabatts zu erblicken glaubte. Besser wurden die Verhältnisse im englischen Buchhandel jedenfalls seit dem Jahre 1852 nicht, so daß die Verleger einsahen, daß es auf dem bisher beschrittenen Wege nicht mehr weitergehen könne. Aus diesem Grunde beschlossen sie die Ein-