

führung des Net-Book-Systems, durch das sie den Sortimenter verpflichteten, die mit der Bezeichnung net hinter dem Preise versehenen Bücher nur zu diesem Preise, also ohne jeden Rabatt, zu verkaufen, widrigenfalls ihm das Konto gesperrt würde.

Dieses 1889 eingeführte Net-Book-Gesetz bezog sich bis zum 1. Januar 1905 nur auf das Publikum, während es dem Sortimenter freigestellt war, an die Bibliotheken nach wie vor mit beliebigem Rabatt zu liefern. Auch das ist seit dem genannten Tage anders geworden, so daß Bibliotheken bei Net-Books nicht günstiger gestellt sind, als das Publikum. Von den geplanten Gegenmaßnahmen der in der Library Association vereinigten englischen Bibliotheken, die Prof. Bücher erwähnt, hat sich keine als wirksam erwiesen, diesen Beschluß zu durchbrechen, und man ist heute jenseits des Kanals verständlich genug, einzusehen, daß kein Erwerbsstand pour le roi de Prusse arbeiten kann.

Trotz des anfänglichen Widerstandes der großen Leihbibliotheken und der Discount-Booksellers entwickelte sich das Net-Book-System immer mehr, und nur in ganz vereinzelten Fällen mußten die Vereine eingreifen, um einem Unterbieten der Net-Preise Einhalt zu tun. »Jeder Anwesende«, führte Herr Heinemann auf der am 19. Juni 1909 abgehaltenen Versammlung der »Associated Booksellers« aus, »wird sicherlich mit mir darin übereinstimmen, daß sich das Sortimentsgeschäft seit Einführung des Net-Book-Systems in England gebessert hat. Und wenn der Verleger-Verband (Publishers' Association) auf etwas stolz sein darf, so darf er es sicherlich auf die Tatsache sein, daß er unter Mitwirkung der »Associated Booksellers« ein System hat einführen können, das sich beständig ausdehnt und hoffentlich eines Tages allgemein werden wird, so daß das Publikum ganz und gar vergessen wird, daß eine beliebige Bücher-Gattung jemals unter dem angegebenen Verlegerpreise gekauft werden konnte«.

Auf diese Net-Books wird jetzt ein Durchschnittsrabatt von 20 Prozent, sowie meist 13/12 und bei größeren Partien nach Übereinkommen 2 1/2 bis 5 Prozent Skonto gewährt. Es ist demnach nicht zutreffend, daß, wie Professor Bücher sagt, sich dieses Mittel wesentlich von dem Vorgehen des Börsenvereins dadurch unterscheidet, daß letzterer seine Rabattmaßnahmen auf Kosten des bücherkaufenden Publikums und der öffentlichen Bibliotheken durchzusetzen sucht, während die englischen Verleger den zu hochgeschraubten Handelsgewinn der Sortimenter beschneiden und bei Festhaltung der alten Grundsätze für die Bemessung des Nettopreises dem Publikum die Vorteile des billigeren Vertriebs in niedrigeren Preisen zugute kommen lassen«. Beide Systeme fußen auf der Anerkennung des Ladenpreises, und wenn der Durchschnittsrabatt in Deutschland um etwa 5—10 Prozent höher ist, so erklärt sich diese Erscheinung nicht nur aus der ungleich größeren Produktion des deutschen Verlagsbuchhandels und dem noch zu gewährenden Rabatt an das Publikum und die Bibliotheken, sondern vor allem daraus, daß der englische Verleger fast allein die Propaganda und den Vertrieb der Werke leitet, die in Deutschland meist in ungleich rationellerer Weise und mit weit geringeren Kosten vom Sortiment übernommen werden. Denn in den englischen Provinzen kann auch heute von einem Büchertrieb, wie wir ihn in Deutschland haben, keine Rede sein, ganz abgesehen davon, daß das System der à cond.-Sendungen in England überhaupt so gut wie unbekannt ist.

Die Entwicklung des englischen Buchhandels ist — im Gegensatz zu der Annahme Professor Büchers — immer mehr in die Bahnen der vom Börsenverein vorgezeichneten Richtlinien eingelenkt und bietet jedenfalls keinerlei Anlaß, in ein Loblied des »freien Buchhandels« einzustimmen. Einen erfreulichen Beweis für die Fortschritte des englischen Net-Book-Systems, der englischen Form des verlegerischen Preis-

schutzes, bietet die hier beige druckte, dem letzten Jahresbericht der Associated Booksellers of Great Britain and Ireland entnommene Liste, zu deren Verständnis noch Nachstehendes bemerkt sei. Die Anordnung erfolgte nach der Höchstzahl der herausgegebenen Net-Books. An erster Stelle steht mit der stattlichen Zahl von 234 Net-Books die Firma Macmillan, deren Inhaber Sir Frederik Macmillan seinerzeit in Gemeinschaft mit William Heinemann, angeregt durch die deutsche Bewegung zur Abschaffung der ruinösen Rabatte an das Publikum, sich zuerst für das Net-System ausgesprochen hat. Die erste Zahlenreihe zeigt die Zahl der von jedem einzelnen Verleger im Jahre 1910 herausgegebenen Subject-Books (Bücher mit ungeschütztem Ladenpreis), denen an dritter Stelle die Net-Books (Bücher mit geschütztem Ladenpreis) gegenüberstehen. Auf eine Gesamtproduktion von 10 326 Werken des englischen Büchermarkts, die, beiläufig bemerkt, etwa zu einem Drittel aus Neudrucken von Klassikern, belletristischen Werken und Schulbüchern besteht, entfielen also 6071 Net-Books, mithin drei Fünftel aller Erscheinungen des Jahres 1910. In der Hauptsache handelt es sich dabei um wissenschaftliche Werke, während Romane, Geschenktwerke usw. meist zu den Subject-Books, den Büchern mit ungeschütztem Ladenpreis, zählen. Nach der Rede des Herrn Heinemann auf der Versammlung der Associated Booksellers 1909 ist jedoch auch hier in absehbarer Zeit eine Reform zu erwarten, da man die Krisis im Romanvertrieb im wesentlichen mit dem ungeschützten Ladenpreis in Verbindung bringt. Mit Hilfe des Sortiments, führte bei derselben Gelegenheit der Vorsteher der Associated Booksellers aus, könne das Net-System weiter ausgebaut werden, und er hoffe, daß eines Tages jedes Buch zum angelegten Ladenpreise ohne Rabatt verkauft werden könne. Wie die Association of Foreign Booksellers über den Schutz des Ladenpreises denkt, geht aus der am 11. Mai 1911 einstimmig gefaßten und von dem Verein der Associated Booksellers unterstützten Resolution hervor, »daß ein internationales Abkommen zur Verhütung der Preisunterbietungen von Büchern usw. im Interesse des Gesamtbuchhandels aller Länder geboten erscheint«. Damit ist dem »freien Buchhandel« das Urteil gesprochen: die Lehren der Geschichte haben sich stärker erwiesen als die Lehren Professor Babbages aus dem Jahre 1852 und Professor Büchers Prophezeiung von 1904.

Was der deutsche Buchhandel aus der Entwicklung des englischen Buchhandels lernen kann, läßt sich kurz dahin zusammenfassen, daß das erstrebenswerte Ziel nicht in der Höhe des Rabatts liegt, die, wenn sie die normale Grenze überschritten hat, immer zur Schleuderei und Überfüllung eines Berufs mit ungeeigneten Elementen führt, sondern in einer vernunftgemäßen Spannung zwischen Laden- und Nettopreis, durch die ebenso die Existenzmöglichkeit des Buchhandels wie die Interessen des Publikums gewahrt werden. In dieser Beziehung hat gerade Professor Bücher das ungewollte Verdienst, den Nachweis erbracht zu haben, daß der gang und gäbe Rabatt auf wissenschaftliche Werke in Deutschland entweder zu einer Verelendung des Sortiments oder zu einer Verelendung der Literatur führen muß. Denn wenn das Sortiment erklärt, unter den gegenwärtigen Verhältnissen auf den Novitätenvertrieb verzichten und sich in größerem Umfange notgedrungen dem Vertriebe populärer Literatur zuwenden zu müssen, so liegen diese Maßnahmen weder im Interesse der Wissenschaft noch des Publikums. Sie liegen allerdings — möchten wir mahnend hinzufügen — auch nicht im Interesse des regulären Buchhandels, der damit den besten und wertvollsten Teil seiner Tätigkeit preisgibt und sich auf eine Stufe mit den von ihm bekämpften Bücherhändlern stellt.

Red.