

Libr. L'Avenç in Barcelona.

Junoy, Jos., Arte de artistas. la serie. 8°. 4 l.

Libr. de Primitivo Sanmarti in Barcelona.

Blan y Benet, Jos., Ensayo critico sobre la educación de ambos setos. 8°. 3 pes.

Perlado, Páez y Co. in Madrid.

Monroy Ocampos, R., Sinonimos castellanos y voces de sentido análogo. 8°. 3 pes.

J. Pueyo in Madrid.

Garcia Moreno, A., Resumen ó compilación del derecho inglés en materia política y orgánica, civil, mercantil, penal, judicial, procesal y especial. 8°. 18 pes.

J. Ratés in Madrid.

Fernández de Bethencourt, Tr., Historia genealógica y heráldica de la monarquía española, casa real y grandes de España. Tomo IX. 8°. 30 pes.

Revista de Archeol. in Madrid.

Juderías, Jul., España en tiempo de Carlos II el «Hechizado». 8°. 8 pes.

Hijos de Reus in Madrid.

Aguilera de Paz, E., Comentarios á la ley de enjuiciamiento criminal. Tomo I. 8°. 12 pes.

V. Suárez in Madrid.

Bayo, C., Chuquisaca ó la Plata Perulera. 8°. 3 pes. 50 c.

Im Paradiese des Buchhandels.

Aus Hamburg trifft soeben die Kunde von dem Tode des Königs von Dänemark auf deutschem Boden ein. Von den Bestrebungen des so plötzlich aus dem Leben Geschiedenen, die innerpolitischen Verhältnisse seines Landes zu festigen und das Volk auf eine höhere Kulturstufe zu heben, Bestrebungen, die in erster Linie dem Buchhandel zugute gekommen sind, legt der nachstehende Artikel be- redtes Zeugnis ab. Diese Kulturarbeit in Verbindung mit der verständnisvollen Pflege der Beziehungen zu Deutschland lassen auch den deutschen Buchhandel die Trauer um den Tod des Königs aufrichtig mitempfinden.

Red.

Das Gefühl, im Paradies des Buchhandels zu sein, hatte ich schon bei meinen früheren skandinavischen Reisen, und diesmal, da ich wegen Erlangung von Roald Amundsens Südpolwerk nach Norwegen gezogen bin, hat sich dies Gefühl durch die Einblicke, die ich in die dortigen Verhältnisse nehmen durfte, noch wesentlich verstärkt.

In Dänemark geht das Bestreben von Volk und Regierung dahin, den Verlust an äußerer Macht, den das Land im Jahre 1864 erlitten hat, durch kulturelle Hebung des gesamten Volkes wett zu machen, und mit Staunen sieht der aufmerksame Beobachter, welche glänzende Erfolge diesem Bemühen zuteil werden. Eine vorzügliche Schulbildung hat die ganze Nation auf eine höhere Stufe gehoben, und die Bildung, zu der in der Schule der Grund gelegt wurde, wird von jedem einzelnen Bürger zu vertiefen und zu erweitern gesucht. Daß bei solchem Bildungsdrang der Buchhandel goldene Zeiten hat, liegt auf der Hand. Die Absatzergebnisse, die dortige Verleger erzielen, überschreiten oft, trotz des kleinen Sprachgebietes, auf das sie sich stützen können, die Erfolge der deutschen Verleger ganz außerordentlich. Ein mir befreundeter dänischer Verleger zeigte mir einmal seine Fortsetzungsliste über eine in seinem Verlag erscheinende dänische Geschichte, deren Preis 80 Kronen betrug. Die Abonnentenzahl betrug 28 000. Wenn man bedenkt, daß Dänemark nur 2 800 000 Einwohner hat, so ist dies ein geradezu glänzender Erfolg. Auf Deutschland umgerechnet müßte der deutsche Verleger bei 66 000 000 Einwohnern, die das Reich hat, 660 000 Abonnenten haben. Ist bei uns ein solcher Erfolg auch nur denkbar? In Dänemark, Norwegen und Schweden bilden solche Erfolge aber keine Ausnahme, sondern die Regel, und der Verleger kann sich jederzeit bei jedem größeren Werk auf seine Sortimenten verlassen.

In dem verständnisvollen Zusammenwirken von Verlag und Sortiment liegt die Kraft des norwegischen Buchhandels, und wenn wir diese Verhältnisse betrachten und den Gründen nachgehen, die zu einem solch segensreichen Zusammenarbeiten führen, können auch wir etwas lernen. Auf jeden Fall ist es zweckmäßiger, sein Auge darauf zu richten, wie durch Maß-

nahmen, die dem Gesamtbuchhandel zugute kommen, die Interessen von Verlag und Sortiment gleichmäßig gefördert werden, als darauf, daß sich Verlag und Sortiment einseitig organisieren, um die Fehler und Verstöße der Gegenseite durch entsprechende Maßregeln zurückzuweisen. Geht dieser Prozeß im gleichen Tempo wie bisher weiter, so ist bald von einem verständnisvollen Zusammenarbeiten keine Rede mehr, und jeder Zweig des Buchhandels sucht, gezwungen durch die Macht der Verhältnisse, einseitig seine eigenen Interessen zu wahren. Der Sortimenter erklärt, nur noch für Bücher arbeiten zu wollen, bei denen er mindestens 40% verdient, und der Verleger muß darauf antworten, daß, wenn in Hunderten von großen Städten keine einzige Firma ist, die seine Neuheiten überhaupt annimmt, ihm nichts übrig bleibt, als sich mit den Interessenten direkt in Verbindung zu setzen. Gerade hierdurch ist aber der Verleger gezwungen, einen guten Teil des Geldes, den er an sich mit Freuden dem Sortiment zukommen ließe, selbst für Reklame auszugeben.

Als ich mit meinem nordischen Kollegen die Ausichten von Amundsens Südpolwerk besprach, kam auch die Rede darauf, wie jeder von uns kalkuliert hatte. Die Posten für Herstellung — Papier, Satz, Druck, Bilder und Buchbinder — stimmten fast auf den Pfennig, die Kosten für Reklame waren von mir aber gerade zehnmal so hoch angesetzt, wie von meinem Kollegen. Auf meine erstaunte Frage: wie wollen Sie mit dieser für deutsche Verhältnisse lächerlich kleinen Summe auskommen?, sagte er: ich brauche außer der Propaganda in der Presse keine Reklame zu machen, da in Norwegen wohl kein Mann ist, dem nicht durch die Vermittlung des Sortimenters eine Abonnementsaufforderung zugestellt wird. Alle Boten im ganzen Land arbeiten 4—6 Wochen nach Erscheinen der ersten Lieferung nur für das Buch, und der Erfolg ist, daß in der Bevölkerung von 2 400 000 mindestens 20 000 Abonnenten gesammelt werden. Das sind Tatsachen, mit denen der Verleger dort rechnen kann, und daß es so ist, bewiesen mir die Fortsetzungslisten anderer Werke. So zeigte mir mein Kollege die Fortsetzungsliste eines norwegischen Märchenbuches. Die 164 Buchhändler des Landes hatten im Laufe weniger Wochen 14 600 Abonnenten auf dies Buch gesammelt, das immerhin 20 Kronen kostet. Die größte Fortsetzungsliste einer einzigen Buchhandlung in Christiania betrug 1900 Stück, andere hatten 1400 und 1200 Abonnenten. Die kleinste Zahl, die eine Buchhandlung aufgegeben hatte, war 5 Abonnenten.

Bei Amundsen, der zurzeit der norwegische Nationalheld ist, liegen die Verhältnisse noch günstiger, und ich zweifle nicht, daß der norwegische Verleger, der für das Buch das größte Honorar zahlte, das je ein norwegischer Autor erhielt, glatt auf die Kosten kommt. Ich halte trotz des 30 mal größeren Absatzgebietes, das ich als deutscher Verleger habe, sein Risiko für geringer.

In Norwegen gehört es zum guten Ton, daß jeder Mann, der halbwegs auf Bildung Anspruch macht, eine eigene Bücherei besitzt. Dort rechnet man aber zu den Gebildeten nicht nur die Leute, die in einem Korps aktiv gewesen sind, oder