

der Verlag — imstande ist, ihre Lieferbedingungen bis zu einem gewissen Grade zu diktieren. Für diese ihre Macht ist ein kleiner Zwischenfall bezeichnend, der sich vor einigen Jahren in Mailand zutrug und von dem ich zufällig hörte. Im Einvernehmen mit dem betreffenden Verleger sollte der als zu hoch empfundene Rabattsatz einer der meistgelaufenen französischen Modejournale herabgesetzt werden. Die Besitzer der Mailänder Kioske drohten dagegen mit einem gemeinsamen Boykott dieser Zeitschrift. In Deutschland hätte der Verlag schon deshalb nachgeben müssen, weil sonst seine Konkurrenz das Geschäft gemacht haben würde. Die Aktiengesellschaft aber konnte den Händlern in Aussicht stellen, daß sie ihnen auch die Lieferung einer Anzahl anderer Zeitschriften sperren und diese durch eigene Straßenverkäufer vertreiben lassen würde, falls die neuen Bedingungen nicht bis zu einem bestimmten Termin akzeptiert seien. Eine solche Schmälerung ihres Geschäftes hätten die Händler nicht lange ohne beträchtlichen Schaden aushalten können und mußten sich also fügen.

Diese Organisation ermöglicht es bereits, auch den in der entferntesten Provinz wohnenden italienischen Sortimentern des öfteren zwanglos über die ihn interessierenden französischen Neuigkeiten, nach seinen besonderen Bedürfnissen zusammengestellt, in italienischer Sprache zu unterrichten und ihm von Zeit zu Zeit besonders gangbare Werke durch die Reisenden der Aktiengesellschaft vorlegen zu lassen. Man erstrebte indessen noch eine größere Unabhängigkeit und einen festeren Unterbau für das Unternehmen. Zu diesem Zwecke erwarb man nach und nach, teils durch Ankauf, teils durch Neugründung, eine Reihe von Sortimenten und faßte sie in einem besonderen Unternehmen mit eigener Firmierung zusammen, um für die übrigen Sortimente nicht allzu offensichtlich als Konkurrenz erkennbar zu sein. Man breitete planmäßig ein ganzes Netz von Buchhandlungen in Italien aus, und heute darf die französische Verlagsgruppe damit rechnen, daß diese sich für ihre Publikationen in Rom, Neapel, Palermo, Genua, Triest, Bologna und einigen anderen Städten in besonderem Maße verwenden, ohne daß ihr dadurch unmittelbare Auslagen entstehen.

Die Selbständigkeit in der Geschäftsführung der einzelnen Verleger sowohl wie der anderen Unternehmungen wurde bereits erwähnt. Die Verbindung der französischen Aktiengesellschaft mit der Firma in Italien beruht darauf, daß sich deren Aktienmehrheit im Besitz des französischen Stammhauses befindet, welches gleichzeitig im Aufsichtsrat vertreten ist und zeitweilig einen Vertrauensmann nach Italien schickt. Lediglich der Direktor der vereinigten italienischen Sortimente ist dem des italienischen Hauptgeschäftes unmittelbar unterstellt.

Angeblieh soll der französische Konzern an entsprechenden Unternehmungen auch in England, in den Vereinigten Staaten, Südamerika, der Levante, den südslawischen Staaten und einigen anderen Ländern auf ähnliche Weise beteiligt sein oder dort eigene Vertretungen haben. Die Tatsache, daß die italienische Firma ein ausgedehntes Kommissionslager englischer Werke unterhielt und diese über Paris bezog, läßt in der Tat auf eine solche Verbindung nach England schließen. Dagegen erschien die ebenfalls vorhandene deutsche Abteilung als ein unorganisches Anhängsel, das sich mangels ähnlicher Einrichtungen in Deutschland nicht recht in den Gesamtaufbau einfügen ließ.

Die komplizierte Organisation soll der Vereinfachung des Geschäftsverkehrs dienen: sie soll den Verleger entlasten und seinen Vertrieb unterstützen. Die Abwicklung der einzelnen Geschäftsvorgänge zeigt, daß dieser Zweck auch tatsächlich in einem hervorragenden Maße erreicht wird. Der Verleger übergibt die Werke nach ihrer Fertigstellung der gemeinsamen Auslieferungsstelle; bezüglich der Kosten der Buchbinderarbeiten spielt dabei die Anzahl der Exemplare keine erhebliche Rolle, weil die Bücher in Frankreich bekannterweise zunächst meist nur geheftet werden. Unabhängig von der Propaganda des betreffenden Verlegers nimmt die Aktiengesellschaft das Werk in ihre Prospekte und Kataloge auf und bietet es gleichermaßen dem französischen Sortiment wie auch den zum Konzern gehörigen Auslandsunternehmungen an. Diese bestellen sehr sorgfältig auf Grund ihrer Erfahrungen und Kenntnis der besonderen Landesverhältnisse, um unnütze Fracht- und Zollspeisen zu vermeiden; in zweifelhaften Fällen werden sie mit den

angeschlossenen Sortimenten darüber Rücksprache nehmen. So ist auch der umgekehrte Fall möglich, daß ein Verleger, bevor er die Auflage eines Werkes festlegt, auf dessen Verkauf im Ausland er besondere Hoffnung setzt, vorher durch die französische Auslieferung den mutmaßlichen Absatz von den Sortimenten im Auslande selbst schätzen läßt.

Die italienische Aktiengesellschaft gibt ihrerseits ebenfalls einen Neuigkeitenanzeiger heraus, der in hoher Auflage an das gesamte italienische Sortiment verteilt und von diesem schon deshalb beachtet wird, weil es durch ihn vor allem von wichtigen italienischen Novitäten erfährt, und weil von der französischen Literatur nur die das italienische Publikum auch wirklich interessierenden Bücher in landeskundiger, fachmännischer Auswahl aufgeführt werden. Außerdem sind dauernd Reisende tätig. Sofern ein französisches Werk auf ein allgemeines Interesse rechnen kann, sorgt die Aktiengesellschaft für Pressebesprechungen und andere geeignete Propagandamaßnahmen. Zudem verwenden sich die Konzern-Buchhandlungen für die Produktion der angeschlossenen Verlage in besonderem Maße. Auf diese Weise kann der französische Verlag damit rechnen, daß sein Buch tatsächlich den Interessenten in mehreren Ländern bekannt und vor allem den in Frage kommenden Behörden, Bibliotheken und Gesellschaften vorgelegt wird. Ohne Zweifel ein Vertrieb von erstaunlicher Reichweite und Eindringlichkeit, dessen Wirkung man nicht leicht zu hoch einschätzen wird.

Wie oben erwähnt, unterhalten die angeschlossenen Verleger im Prinzip kein Auslieferungslager, sondern übergeben die fertigen Vorräte der Aktiengesellschaft. Diese übernimmt nach eigenem Ermessen gegen einen Sonderrabatt von den gängigen Werken einen Teil in fester Rechnung, das übrige erhält sie unbefristet in Kommission. Über alles Bezogene rechnet sie vierteljährlich ab und leistet den Verlegern außerdem monatliche à conto-Zahlungen, deren Höhe sich meist nach den früher erzielten durchschnittlichen Umsätzen richtet. Infolge der finanziellen Interessengemeinschaft kommen Unregelmäßigkeiten, wie etwa das in anderen Ländern bekannte Blinddisponieren, selten oder gar nicht vor. Lediglich wenn eine Auflage zu Ende geht, wird man die betreffenden Firmen zur Remission der Vorräte dorthin veranlassen, wo sie jeweils benötigt werden. In entsprechender Weise vollzieht sich der Verkehr zwischen der Pariser Aktiengesellschaft und ihren Tochterfirmen im Auslande und wiederum zwischen diesen und den ihnen angeschlossenen Sortimenten. So remittierte z. B. im Jahre 1921 die italienische Firma die Reste ihrer von 1914 bis 1918 bezogenen Kriegsliteratur, die inzwischen natürlich wertlos geworden war, und erhielt den recht erheblichen Gegenwert von Paris ungekürzt gutgeschrieben: ein rationelles Verfahren, das indessen nur dort geübt werden kann, wo ähnliche enge finanzielle Bindungen die Gefahr des Mißbrauchs weitgehend ausschließen.

Die französische Verlagsgruppe kann also mit sicheren monatlichen Eingängen rechnen. Sie hat nur noch mit einem Schuldner zu tun, dessen Geschäftsgebaren sie kontrollieren und beeinflussen kann und an dessen Gewinnen sie unmittelbar teil hat. — Vergleicht man damit das deutsche Verfahren mit seinen Hunderten oder gar Tausenden von Einzelabrechnungen, mit seinem Mangel einer Gewähr für die Zahlungswilligkeit des ausländischen Schuldners, mit seinen für den Besteller so lästigen und langwierigen Vorkaufungen, mit dem Rechnen in fremden Valuten, dem Umwechseln kleinster Beträge und vielen anderen Umständen, so erkennt man leicht, um wievielermaßen billiger, rascher und kaufmännischer die französische Organisation arbeitet.

Sie ist eine Schöpfung des Verlags. Und sie hat nicht nur für ihn Vorteile, vielmehr wird gerade die Rücksicht auf ihre Annehmlichkeiten für das ausländische Sortiment bei ihrem Zustandekommen eine ausschlaggebende Rolle gespielt haben, denn in erster Linie sollte der Geschäftsverkehr für den Händler und Interessenten im Auslande erleichtert werden. Die Schwierigkeiten der Fremdsprache, die Belastung durch Auslandsporti, die zeitraubende Arbeit, mit vielen Verlegern verkehren zu müssen, und die bei den ungenauen Angaben der Besteller so häufige Unmöglichkeit, den Verlag und seine Anschrift festzustellen, die erhebliche