

britte Abteilung verfügt jährlich über 24 000 Franken für Abonnements auf Zeitschriften und 300 000 Franken für die Belieferung mit Büchern. Auch läßt diese Stelle den Verlegern die Berichte der Handelsagenten im Ausland zukommen, doch die Verleger sollen sich um diese Berichte recht wenig kümmern.

Beachtenswert ist auch die Antwort des Verlegers Simon Fra: »Die Anstrengungen unserer Verleger um die Verbreitung der französischen Kultur im Ausland sind beträchtlich, aber all diese individuell gemachten Bemühungen verlieren gut 75 Prozent ihres Wertes. Wenn sich alle Verleger zum Zweck der Verbreitung des französischen Buches im Ausland zusammenschließen wollten, dann erst würde Wesentliches erzielt«. Der Verleger und Buchhändler Parmentier weist vor allem auf die hohen Unkosten des Auslandgeschäftes hin: »Nehmen wir an, ein französisches Buch werde vom Ausland bestellt, so ergeben sich folgende Kosten: 1.50 Franken Briefporto, durchschnittlich 3 Franken Buchporto, nochmals 1.50 Franken für die Rechnung; 2.25 Franken für die Geldsendung, insgesamt also 8.25 Franken für den Verkauf eines Buches zu zehn oder noch weniger Franken. Welchen Preis muß da der unglückselige Käufer entrichten, damit der Buchhändler auf seine Kosten kommt!«

Am meisten aber wird die Antwort des Herrn Alcante de Brahm interessieren, des Konservators des Musée Carnavalet in Paris. Es heißt da in der Hauptsache: »Auch Sie werden schon in Deutschland gereist haben und, sagen wir einmal, in Leipzig gewesen sein. Und Sie werden Lust nach einem französischen Buch gehabt haben. Sie sind also in eine Buchhandlung gegangen und haben nach dem Buch gefragt. Ein auf diesem Gebiet besonders ausgebildeter Gehilfe hat dann in einem Katalog geblättert, er hat das Buch ausfindig gemacht. Haben Sie Bücher verlangt, die nicht vorhanden waren, so hat der Gehilfe die Adresse der Verleger ausfindig gemacht und Sie gebeten, bald wieder zu kommen. Und wenn Sie wieder gekommen sind, hat er Ihnen die erhaltenen Werke gegeben und bedauert, bezüglich der anderen, gewünschten Werke keine Nachricht erhalten zu haben. Nun wohl, Sie sind wieder in Frankreich. Sie haben deutsche Werke nötig. Sie gehen natürlich zu Ihrem üblichen Buchhändler. Und ebenso natürlich hat er nicht ein einziges der Werke; außerdem können Sie unschwer feststellen, daß ihm wenig daran liegt, in seinem Alltagsrott gestört zu werden. Immerhin, er gibt Ihnen nach, und so darf man ihm alle Auskünfte geben. Meistens aber läßt er Sie fallen, und so gehen Sie in eine fremde Buchhandlung, wo Sie etwa ebenso bedient werden wie in Leipzig. Haben Sie wohl begriffen? Sei es in La Plata, in Tomokutu oder in Yokohama, es wird immer der Buchhändler von der andern Seite des Rheins sein, der Ihnen liefern wird, was seinem Kollegen, unserm Landsmann, fehlt.«

Hieran anschließend darf von einigen Erfahrungen des Schreibers dieser Zeilen gesprochen werden, wobei betont sein mag, daß in den letzten Jahren im französischen Buchhandel ohne Zweifel schon viele Fortschritte gemacht und vor allem sehr schöne Reformpläne ausgearbeitet worden sind. Aber in der Praxis läßt eben manches noch sehr zu wünschen übrig, wie ich gelegentlich eines Aufenthaltes in Marseille feststellen konnte. Dort nämlich wollte ich sogenannte »regionale« Literatur, für deren Verbreitung die französischen Organe des Buchgewerbes kurz zuvor besonders viel geschrieben hatten. Ich fragte also in den drei großen und sehr schönen Buchhandlungen, die hier in Betracht kamen, nach Werken über Marseille. In der ersten wurde mir gesagt, daß man solche Werke überhaupt nicht führe, sondern nur, was aus Paris komme. In der zweiten hatte man kein einziges Werk über Marseille, obwohl es deren mehrere und in diesen Jahren herausgekommene gibt; auch in der dritten Buchhandlung hatte man nichts über Marseille, dafür eine interessante Sammlung von Werken über die Provence. Und in keiner der drei Buchhandlungen war es bekannt, daß ein gewisser Zola einen (allerdings fürchterlichen) Roman mit dem Titel »Les Mystères de Marseille« geschrieben hat...

Was aber die Rundfrage angeht, so dauert diese noch an. Im Rahmen des gesamten französischen Buchgewerbes genommen, bedeutet diese Rundfrage, wie schon erwähnt, einen gegen die Messageries Gachette geführten Schlag; es ist nicht der erste in diesen Monaten gegen Gachette geführte Schlag, und es ist bei der zunehmenden Stimmung gegen Gachette nicht ausgeschlossen, daß dessen Monopol gebrochen und es selbst zur Schaffung eines »Nationalen Amtes für das französische Buch (im Ausland)« kommen wird.

—r, Paris.

Aus den Vereinigten Staaten. — Die Convention, die jährliche Hauptversammlung der A. S. A., American Book-Seller Association, ist Mitte Mai im schönen Weltbadort Atlantic City abgehalten worden. Es hatten sich an die 300 Teilnehmer aus allen, auch den entferntesten Teilen des Landes ein-

gefunden. Wie üblich gab der Bericht auch ein Gruppenbild der Teilnehmer wieder. Auffallend ist die geringere Anzahl der Frauen auf ihm, wir zählen 168 Personen, darunter 42 Frauen, also nur der vierte Teil, der Dunderstag Frauen der früheren Jahre war meistens größer. Es mag auf Zufall beruhen, da ja nur etwas über die Hälfte der Teilnehmer sich dem Lichtbildner stellten. Jedenfalls hat die Beteiligung der Frauen am amerikanischen Buchhandel nicht ab-, sondern zugenommen.

Der Vorsitzende John G. Kidd erörterte in seiner Begrüßungsrede die Arbeiten des abgelaufenen Jahres und die der Zukunft. Er sagte, daß der amerikanische Buchhandel ein sehr wichtiges Jahrzehnt der Arbeit hinter sich habe, die Zeit der Umstellung und des riesigen Aufschwungs des Buchhandels nach dem Weltkriege. In dieser Zeit habe sich der Stand der Buchkäufer im Grunde geändert, der Sortimentsbuchhandel habe große Fortschritte gemacht, die Kettenbuchläden haben zugenommen, ebenso die Buchabteilungen der Warenhäuser. Die Leihbüchereien wären zahlreicher geworden, das Buchversandgeschäft habe sich ausgedehnt und die Drugstores seien dazu übergegangen, auch Bücher zu führen. Der Drugstore ist eine Auferstehung der alten großen Landgeschäfte, die alles führen. Im Drugstore kauft man seinen täglichen Bedarf in allen möglichen Dingen, nimmt Getränke zu sich, und kauft nun auch Bücher. Alles dies habe das Lesen verallgemeinert und zu Buchkäufen angeregt. Der Vorsitzende kam dann auf das große Ereignis zu sprechen, das überhaupt erst einen gesicherten Buchhandel geschaffen hat, die Einführung des Netto-Buchpreises am Anfang des Jahrhunderts. Vorher sagte er, gab es kaum 1 Duzend Buchhandlungen im Lande, die ihre fälligen Wechsel bezahlen konnten. In den ganzen Vereinigten Staaten bestanden kaum 1000 Buchläden, deren Zahl ständig abnahm. Der Buchhandel mußte allerlei Nebenartikel mitführen, um leben zu können. Dann sprach der Vorsitzende ausführlich über das Sorgenkind der Sortimenter: Die Literarische Gilde, die nicht nur zum halben Ladenpreis verkaufe, sondern auch noch in ihren Anzeigen die Buchhändler herabsetze. Ich sagte das, was schon oft bei derartigen Gelegenheiten gegen solche Gründungen gesagt worden ist. Er hätte kurz vor der Tagung in New York eine Sitzung zusammenberufen. Außer Vertretern von Verlag und Sortiment nahm der Geschäftsführer Guinzberg von der Gilde an der Aussprache teil. Ob etwas dadurch erreicht ist, wird aber nicht gesagt. — Schöne Fortschritte hat die Clearing House Bewegung (Bestell-Anstalt) gemacht. Es sind jetzt 135 Buchhändler Mitglied der Anstalt, gegen 80 benutzende Sortimenter im Vorjahre. Angegliedert wurde ein Buchwarenhaus (Consolidated Warehouse), in dem Verleger ihr Lager untergebracht haben. Mit zwei Verlegern begann es, jetzt sind es 10, und durch diese vermehrte Inanspruchnahme von Clearing- und Ware-House mußte im Laufe des Jahres zweimal in größere Räume in New York umgezogen werden. Die Mitgliedschaft hat sich etwas verringert. Im Geschäftsjahr 1927/28 gab es 741 Mitglieder gegen 786 im Vorjahre. Wenn auch der Zuzug nicht schlecht war, schieden durch Austritt, Tod und 30 Ausschlüssen wegen Nichtbezahlung mehr aus, als eingetreten sind (36). Der Erziehungsplan für den buchhändlerischen Nachwuchs soll ausgebaut werden. — Dann gibt Kidd 7 Wünsche bekannt, zu denen sich der Vorstand bekenne, darunter: Ausbreitung des Buches, Kampf für gute Verkaufspreise, das Streben, von jedem Verleger 40 v. H. Vergütung zu erlangen, größerer freundschaftlicher Anschluß der Sortimenter an die Verleger und Freundschaften auch unter den Sortimentern. — Weiter setzte der Redner den großen Plan auseinander, der angekündigt war, und mit Bucheinkauf und Buchauswahl bezeichnet worden ist. Es soll, ohne daß das Wort genannt wird, ein literarischer Klub der Sortimenter gegründet werden, d. h. ohne daß die Käufer diese Verabredung wahrnehmen. Jeden Monat wird von einem Wahlausschuß ein Buch gewählt. Der Wahlausschuß soll Bücher, die die Verleger für geeignet halten, lange vor Erscheinen zum Lesen erhalten. Ist ein Buch gewählt, wird es ganz besonders der Werbung zugeführt. Jeder Sortimenter kann auch in seinen Kreisen und Zeitungen dafür werben. Jedes AM-Mitglied muß sich für dieses Monatsbuch einsetzen. Elf Punkte sind ausgearbeitet, die diese Sonderbuchwerbung für das Monatsbuch behandeln. Das Mitglied der Vereinigung soll diese Bücher zu folgenden Bedingungen beziehen können: Bei 5 Stück mit 36 v. H. Vergütung, bei 10 Stück 38 v. H., bei 25 Stück 40 und bei 100 Stück 42 v. H. Man will auf diese Art wieder hereinholen, was die Literarische Gilde den Buchhändlern wegnimmt. Wenn dieses Wahlbuch von den Buchhändlern unterstützt wird, soll der Wahlausschuß unter Umständen die ganze Auflage vom Verleger kaufen. Dadurch haben die AM-Mitglieder allein die Verkaufsberechtigung, und letzten Endes hat die Vereinigung ein Mittel, neue Mitglieder heranzuziehen, denn, was freilich nicht immer ausgesprochen wird, erst ein Bruchteil der ameri-