

Maarten van Maasland = Gerard Verbiest; Jaarlijksche Boekenschouw 1920-21; Tilburg, Het Nederlansche Boekhuis, 1922, p. 182-205.

## Wat ieder weten moet van Boekhandel en Uitgeverij.

Naar voren te brengen, dat het goede boek, en wat hiermede samenhangt, een *cultuurbelang* vertegenwoordigt, ligt niet in mijn bedoeling. Al moge dit feit misschien wel eens uit het oog worden verloren, over het algemeen, mag ik veronderstellen, zal ieder weldenkend mensch het zonder meer met mij eens zijn.

Dat dit cultuurbelang desniettegenstaande, meer en meer in het gedrang komt, vindt o. a. zijn oorzaak in het feit, dat verreweg de meeste menschen *niet op de hoogte zijn* van de toestanden in boekhandel en uitgeverij, *niet weten hoe tot instandhouding van boekhandel en uitgeverij te moeten medewerken*.

De boekhandel en de uitgeverij hebben het, waarom het te verzwijgen, bij velen verkorven. Men vindt ze over het algemeen: laks.

En hoewel dit nu, hier en daar in het bijzonder, waar kan zijn, in het algemeen is dit beslist *onwaar*, en berust dit misverstand van de zijde van het publiek m. i. op een te groote onbekendheid met den toestand.

De *boekhandel* staat er m. i. (ik spreek in het algemeen) het moeilijkst voor. De uitgever, als fabrikant, kan tenminste vooruit zijn prijs bepalen, al zal in den regel een hoogere verkoopprijs met een kleineren omzet gepaard gaan, hem kan echter een „Schlager” ten deel vallen, die tegenslag in andere uitgaven, al naar gelang, geheel of gedeeltelijk vergoedt. Doch de boekhandelaar moet verkoopen à *prix fixe* en naar zijn inzicht is bij het vaststellen der prijzen niet gevraagd. En toch kan de prijs van een boek, voor de eene plaats billijk heeten, en voor de andere plaats te duur zijn.

Maar waarom koopt de boekenhandelaar dan zoo iets?

Dikwijls zal hij het niet doen. Maar ook in het kleine provinciestadje wenscht de aspirant-kooper het boek zijner keuze zich onmiddellijk te zien voorgelegd.

Terwille van eenige goede klanten, is zoo'n boekhandelaar dan meestal genoodzaakt, een voorraadjje ten hunnen gerieve te houden, om toch maar op eerste aanvraag te kunnen afleveren. En hoe dikwijls moet zoo'n boekhandelaar, die er een dure, betrekkelijk uitgebreide collectie op nahoudt, ten gerieve van *sommigen* onder zijn clientèle, vernemen, dat hij toch „niets” heeft, wanneer niet „alle” gewenschte boekwerken voorradig zijn.

*Alle* boekwerken voorradig hebben, al waren het alleen „maar” de Nederlandsche, is een absolute *onmogelijkheid*. De boekhandelaar zou minstens eenige stadswijken te zijner beschikking moeten hebben, om ze onder te brengen.

*Onmogelijk* in verschillende opzichten. De boekhandelaar moet „iets” in voorraad hebben, natuurlijk; doch dat „iets” zal in den regel nogal „heel wat” bedragen, al moge het „niets” genoemd worden, in vergelijking tot de nimmer te benaderen oneindigheid der volmaaktheid.

Toont U daarom niet terstond verbolgen, wanneer Uw boekhandelaar U niet onmiddellijk kan bedienen. U geeft anders blijk van onkunde over dingen, die U beter moest weten, ook al brengt de eeuwigdurende beleefdheid van den boekhandelaar U dit niet aan het verstand.

Ik mag veronderstellen, dat wij het eens zijn over het feit, dat de meest uitgebreide boekhandel, vrij onbeholpen zal moeten staan tegenover de zeer uiteenlopende vraag der clientèle. Men zal mij echter opmerken, dat er evenwel boeken zijn, zoo *belangrijk* dat ze in een up-to-date boekhandel voor handen *moeten* zijn.

Oordeelt niet te hard! Misschien *was* het boek voorhanden en is inmiddels *uitverkocht*; en is dat „belangrijk” dikwijls niet iets individueels? Wat voor U belangrijk is, is het niet voor ieder ander. De boekhandelaar moet in zijn strijd om het bestaan, toch op de eerste plaats rekening houden met wat hij *verkoopt*. En dat is helaas niet altijd „belangrijk”.

In het voor- en najaar doen de uitgevers hun *aanbieding* aan den boekhandel, met andere woorden: zij maken offerte. Wordt bij *nabestelling* in den regel niet meer korting verleend dan 25% (op den band nooit meer dan 20% ook niet bij aanbieding) bij aanbieding wordt een hogere korting verleend, al naar gelang het kwantum dat besteld wordt. Van nabestellingen kan een boekhandel niet bestaan <sup>(1)</sup> de winst-marge is te laag en de klanten wenschen uit voorraad te koopen, dus koopt de boekhandelaar bij aanbieding. Om echter 40% te erlangen zal hij als regel *minstens* een dozijn exemplaren van hetzelfde boek moeten koopen.

Een omslachtig en riskant rabat is de *premie*. Bij schoolboeken worden bij bestelling van 13 exemplaren (van een en hetzelfde boek) er slechts 12 in rekening gebracht met 20% korting (zelden 25%) en 1 exemplaar gratis. Banden worden echter *steeds* berekend met de vaste korting van 20%. — Premie 13/12 met 20% levert een rabat van  $\pm 26\%$ . — Men kent eenzelfde premie bij tusschentijdschen voorrekening-aankoop van belletrie met 25% (zelden 30%). Als aanbiedingspremie (schoolboeken worden als regel niet bij aanbieding geleverd) geldt de premie  $2/1^{3/4}$ ;  $4/3^{1/2}$ ;  $7/6$ ;  $15/12$ ;  $30/24$ ;  $60/48$ ; korting 20% met 10% extra over het verschil na aftrek der 20%. Banden: 20% zonder premie. De premie bij belletrie raakt meer en meer in onbruik. Sommige boekhandelaren schijnen er sterk aan te willen blijven houden. Een behoorlijk percentage zonder premie is m. i. heel wat voordeliger, gemakkelijker en veiliger.

(1) Evenmin van den verkoop van *commissie-exemplaren*. Hierop wordt 20% korting verleend. Hierbij komen de vrachten — heen en eventueel terug — ten zijnen laste. Ook leidt dit allicht tot gehaspel over min of meer beschadigde exemplaren.

Niets is zoo riskant als het uitgeven en in voorraad nemen van boeken. Immers bij alle andere artikelen maakt men in den regel zonder meer *keuze uit voorraad*, in den boekhandel vraagt men in den regel speciaal naar een of ander boek, en kan de verkooper niet volstaan, met zonder meer *een boek* voor te leggen. Men kan veiliger glaswerk in voorraad nemen en verkoopen dan boeken. Wanneer de kooper een niet voorhanden zijnd boek wenscht, zoo baat geen verkoopkracht, terwijl er tegenover staat, dat een massa voorhanden zijnde boeken niet aan den man te brengen zijn.

Voorzichtigheid bij het inkoopen geldt dus op de eerste plaats voor den boekhandelaar. Koopt hij bij aanbieding omwille der hoogere korting een paar boeken *te veel*, zoo blijft in dit „te veel” zijn geheele winst steken en heeft hij zonder winst, ja dikwijls met *verlies* gewerkt.

Ziet U wel dat het onbillijk is boos te worden, wanneer er zelfs een „belangrijk” boek niet voorhanden is.

Maar waarom is het publiek niet wat tijdiger met zijn bestellingen? En waarom wil het publiek dit verhalen op den boekhandel? Is diens risico nog niet groot genoeg? Meermalen wordt den boekhandelaar ontevreden toegevoegd: „Ik moet het dan en dan hebben anders kan het niet meer dienen”.

Toch kan de boekhandelaar niet meer doen, dan omgaand *per post* bestellen. Talmt de uitgever of de post, dan ziet de boekhandelaar wederom zijn arbeid beloond met een *verliespostje*. Komt het bestelde boek op tijd binnen, dan geniet de boekhandelaar, gesteld dat het f 3.— kost, met inbegrip van f 1.— voor den band, een bruto winst van 70 ct., hiervan moet dan af, waar de zending toch allicht 350 gram zal wegen, 14 ct. porto plus 2 ct. porto voor de bestelkaart, zoodat hier een bruto-winst rest van 54 ct.

*Bruto-winst*, want er gaat natuurlijk meer af. De exploitatiekosten zijn voor een boekhandel evengoed uitermate hoog, als voor iedere andere zaak, maar waar het in den boekhandel gaat, om *zeer kleine* bedragen en dus een *minieme winst*, drukken de lasten aan arbeid en kosten veel zwaarder, dan in een bedrijf met minder risico, waar meer prijzige artikelen worden omgezet, welke een grooter winst-marge toelaten. Alleen door zeer veel om te zetten kan de boekhandel bestaan; doch wat een arbeid wordt hiervoor vereischt! U zult het in het geheel niet vreemd vinden, dat over boven bedoeld postje moet worden gedisponeerd en het zijn juist al die bijkomstige tijd-, arbeid- en personeel-eischende beslommingen, die zoo zwaar op den boekhandel drukken.

Indien men U de porto in rekening brengt, kijkt U even onvriendelijk als wanneer men U ter plaatse eenige incasso zou berekenen, en toch, heeft U anders verdiend? Door *contant* te betalen, bespaarde U den boekhandelaar administratie, door *tijdig* te bestellen stelde u den boekhandelaar in staat de bestelling *per bestelhuis* uit te voeren, tegen een veel goedkooper tarief.

„Het bestelhuis” is in het kort gezegd, de eigen besteldienst tusschen de boekhandelaars en uitgevers onderling, met „Het Bestelhuis van den Boekhandel” te Amsterdam als middelpunt. Alle zendingen loopen

over Amsterdam, doch door *combinatie* der zendingen blijft dit in den boekhandel de minst kostbare wijze van verzending (vooral ook voor brieven, brief- en bestelkaarten), al is het bestelhuis dan ook in de laatste jaren aanzienlijk duurder geworden, zoo zelfs dat vele *kleinere* boekhandels het noodig hebben geacht, zich het lidmaatschap van het bestelhuis te ontzeggen.

Brengt een voor U nabesteld, dus niet voorhanden zijnd boek, *niet retour*, zonder alleszins billijke, ernstige reden. U is niet afhandeljk van Uwen boekhandelaar, maar een boekhandelaar is dit grotendeels wel van den uitgever, en deze laatste weigert als regel een eenmaal verkocht boek terug te nemen, wat ook zeer begrijpelijk is. Toch kan de boekhandelaar aan een onwilligen cliënt het retourtje niet altijd weigeren en tracht hij dan op zijn beurt het boek aan den uitgever terug te geven, wat mogelijk wel eens gelukt; doch wat een soesah voor dergelijke futiele bedragen! En evenals de voorzichtigheid bij het inkooppen, is het op de kleintjes passen (vergeef mij de beeldspraak) in den boekhandel een levensvereischte.

In den boekenvoorraad gaat een heel kapitaal steken; dat kapitaal moet *meer* afwerpen *dan* zijn rente *alleen*, want de crediet verleende bank vraagt voor de voorgeschoten gelden reeds 7%, wat met bijkomende kosten aan promessen, omzetprovisie enz. op minsten 8% mag worden gesteld.

Toch blijven massa's boeken jaren lang onverkocht (z. g. „winkeldochters”) en willen zelfs tegen verminderden prijs (beschadigde boeken en boeken ouder dan 3 jaar mogen beneden den vastgestelden prijs worden verkocht) *niet* weg.

De enorme prijsstijgingen in de benooidgheden voor de boekenfabricage, heeft ze, althans in de oogen van het publiek, *duur* gemaakt, en *veelal* tot meest mogelijke beperking dier duurte: slecht van materiaal en afwerking. Voor den boekhandel in het algemeen is zoowel het een als het ander noodlottig. Had in normale tijden de boekhandelaar jaarlijks een zeker percentage op de waarde van zijn riskanten voorraad af te schrijven tengevolge van *beschadiging*, door zonlicht, ter inzage zenden, retourneeren, enz. enz. (afschrijvingen voor verlies aan actualiteit, verouderen, uit de mode geraken, enz. laat ik hier buiten bespreking) dit percentage is zeker verdubbeld in deze tijden van papieren bandjes en slecht, dikwijls geel wordend papier.

Maakt het den boekhandelaar niet lastiger dan noodig is, in zijn beslommeringenrijk bestaan. Val hem niet lastig met het koopen van een paar postzegels, en eisch niet alle mogelijke en onmogelijke kleine diensten van hem, als „even telefoneeren” (zonder vergoeding), „even wisselen”, „even mijn fiets bewaren” en ik weet niet wat al meer; ja ik heb het medegemaakt, gelijk met een dame in een boekwinkel vertoevend, dat deze verzocht, „even haar brief te lakken” en toen vriendelijk dankend met haar gelakten brief naar het nabijzijnde postkantoor vertrok waar men haar om die reden blijkbaar had afgewezen.

*Weest niet onbillijk in Uw oordeel en veroordeelt niet terstond*, als iets U niet duidelijk is. Zoo is het geenszins een bewijs van laksheid of onbekwaamheid, als een boekhandelaar U mededeelt, steunend op zijn ervaring, dat een of ander door U verlangd werk is *uitverkocht*, terwijl het U elders op eerste aanvraag wordt verstrekt. Een bij den *uitgever* totaal uitverkocht werk kan immers toevallig bij dezen of genen *boekhandelaar* nog onverkocht zijn.

*Weest niet onbillijk in Uw eischen*. Zorgt dat U als beschaafd mensch eenigzins op de hoogte zijt, van wat de boekenmarkt zoal oplevert. U moet Uw eigen meening hebben, U moet zoo ongeveer *weten* of dit of dat boek aan het doel beantwoordt, en hiertoe kan een abonnement op een betrouwbare, recenseerende periodiek, U goede diensten bewijzen. Houdt dan ook niet hardnekkig vast aan een of anderen titel, die U in het hoofd heeft, indien dit boek niet voorradig is; een goed gesorteerde boekhandel zal U veel gelijkwaardigs kunnen voorleggen. Koopt zooveel mogelijk uit *voorraad*. Bevalt het boek U dan na inzage niet, en ziet het er nog netjes uit, dan doet U den boekhandelaar geenszins overlast aan door het te ruilen.

Houdt geen uren-lange redematies, indien U uit voorraad koopt; time is money, en de verdienste aan een boek niet groot, terwijl de boekhandelaar U in den regel toch niet *adviseeren* kan omdat hem hiertoe de noodige gegevens ontbreken. Bovendien mag ik gerust als regel voorop zetten, dat ieder verkooper op de eerste plaats adviesert wat hem het meest profijt brengt. Ik bedoel hiermede niet dat een boekhandelaar, die zijn taak begrijpt U gewetenloos om meerdere verdiensten een pervers boek in de handen zal stoppen, verre van dat; bovendien zou dit unfair en tevens zeer onkoopmanschappelijk optreden hem meer na- dan voordeel brengen; ik wil *alleen* maar zeggen, dwingt niet tot ijdel gepraat en tijdverspillen, treedt doortastend op en beslist zelf. Hoe wil een boekhandelaar weten of een boek voor U, Uw kind of vriend, of wie dan ook geschikt is, als hij deze niet door en door kent? Wat den een boeit en hierdoor ontspant, maakt den ander zenuwachtig enz. enz. Uit goed geslaagde boekbeoordelingen kunt U reeds grootendeels opmaken welke boeken voor Uw keuze in aanmerking komen. Het is voor U dan een kleine moeite om een tiental gangbare boeken met de namen der auteurs te noteeren om beslagen op het ijs te komen. Vraagt liever boeken ter *inzage* dan in den winkel noodeloos boeken door te blaren, waar men totaal niets van weet: het leidt tot niets. U kunt U zonder meer op die manier onmogelijk voldoende op de hoogte stellen, evenmin, geloof me, met welwillende hulp van den boekhandelaar. Bovendien, meent U soms, dat de man bij zijn overstelpende drukke bezigheden nog gelegenheid kan vinden, alles *zelf* door te lezen, terwijl de boekenmarkt iedere week opnieuw voorzien wordt van een groot aantal nieuwe uitgaven! De voorlichtende kennis moet dus in den regel, vrij oppervlakkig wezen: men kent de schrijvers en de uitgevers zoo'n beetje, heeft een paar recensies gelezen en vertrouwt zowat op z'n speurzin... maar wat geeft dat alles den kooper voor *zekerheid*. Wie

zal het den verkooper kwalijk nemen, bij den stroom van nieuwe uitgaven, zoo hij somwijlen een en ander verwacht; er verschijnen zooveel onbenulligheden, die de aandacht niet waard zijn en hoewel misschien in het algemeen onschadelijke uitspanningslectuur, toch elementen in zich kunnen bevatten welke voor een bepaald karakter beslist *schadelijk* zijn te noemen.

In een juiste boekbeoordeeling vindt U de meest kenmerkende eigenschappen naar voren geschoven, terwijl men U bovendien den geest van het geheel doet aanvoelen. Na de eerste schifting waarin wordt gesignaleerd wat voor ieder weldenkend mensch verwerpelijk is, en na de verdeling in groepen als geschikt voor volwassenen, voor de jeugd, enz. blijft ieder boek een punt van overweging op zich en is de beoordeeling *individueel* d. w. z. voor ieder persoon afzonderlijk. Voor U zelf kunt U weten welke boeken U kunnen schaden; U kunt het weten voor eenieder wiens meest kenmerkende karaktereigenschappen U kent. U dient hiermede rekening te houden wanneer U een boekwerk ten geschenke geeft, en indien U den persoon, die U wenscht te begiftigen niet voldoende kent, geeft hem dan desnoods géén boek of liever laat hem zelf de keuze; is het een onvolwassene laat dan de keuze aan zijn ouders.

Il n'y a rien de plus beau qu'un beau livre! (Joubert)

Geen schooner geschenk dan een boek. Inderdaad, doch men moet het *juiste* weten te kiezen. Het is eigenaardig hoe zelfs zéér voorzichtige menschen op dit punt lichtzinnig zijn.

Nu weet ik wel, dat ondanks mijn vrij uitvoerige uiteenzetting, de buitenstaander in de praktijk nog voor vele raadselen zal komen te staan. Mijn doel is dan ook o. m. tot voorzichtigheid en welwillendheid aan te sporen bij het oplossen er van.

Om terug te komen op het eventueel berekenen van porto door den boekhandel bij nabestelling in spoedeisende gevallen: het is natuurlijk vreemd voor een buitenstaander deze op zijn rekening te zien gebracht, wanneer men b. v. nog kort te voren bij denzelfden uitgever (als van boven bedoeld boek) een ander boek heeft besteld en dit *zonder* berekening van porto heeft toegezonden gekregen. Het is nu eenmaal een feit, dat veel uitgevers den boekhandel wel porto berekenen, (ja er waren er die nog 5 of 10 cts *extra* berekenden voor postzendingen) en aan particulieren zonder meer *franco huis* leveren. Immers aan den boekhandel wordt korting gegeven. Men moet niet *te* hard oordeelen over een dergelijk optreden, ook op de uitgeverij in het algemeen drukken de tijden zwaar en bij menigen uitgever zit de idee voor, dat de boekhandel zijn uitgaven niet voldoende pousseert.

Ik geloof dat de boekhandel *over het algemeen* onmachtig is om veel uitgaven te pousseeren. Dit eischt alles veel tijd en veel en goed geschoold personeel en noch het een noch het ander moet men in den boekhandel over het algemeen veronderstellen. De kleine verdiensten laten in den regel noch veel, noch goed geschoold (dus duur) personeel toe, en de beschikbare tijd gewoonlijk is *nauwelijks voldoende* om de overstelpende, ge-

detailleerde, administratieve bezigheden correct te doen plaats vinden. 't Is dikwijls een wanhopige worsteling ten koste van ontspanningsuren en nachtrust. Hoe pijnlijk moeten de vele en ongemotiveerde klachten den boekhandelaar wel aandoen.

Publiek, ik vraag Uw medewerking, let ook eens op iets anders dan „arbeidersbelangen”. Wordt den zwakke nog meer bloed afgetapt, dan kon hij wel eens bezwijken en men kan in het economisch raderwerk niet ongestraft iets vernielen. Voor de uitgeverij gaat bij het verdwijnen van den boekhandel een aanzienlijk afzetgebied te loor. De geweldige terugslag hiervan zal zich doen gevoelen behalve bij papierhandelaars en drukkers bij de intellectueelen, die dan nog veel moeilijker dan thans uitgevers kunnen vinden om hun producten in het licht te zenden. Het intellect komt mede in het gedrang en het leven zal mogelijk nog meer komen te staan in het teeken van Jan Boezeroen en Bioscoop.

*Tijdig bestellen* komt op slot van rekening en U en den boekhandelaar en den uitgever ten goede. De laatste heeft immers belang bij een goed functioneerende boekhandel. Stelt Uw boekhandelaar aldus in staat, wat niet voorradig is per bestelhuis te laten komen, doch U moet er dan op rekenen dat hiermede eenige tijd gemoeid is. Wanneer U op een Zaterdagmiddag iets bestelt, wat per bestelhuis kan komen, zoo moet U, den e. v. Maandagmiddag niet komen vragen of 't er al is, want dat is een onmogelijkheid. Reclameeren eventueel, is nuttig en *noodzakelijk*, maar ontijdig reclameeren enerveert noodeloos. Gesteld dat U bij een Rotterdamschen boekhandelaar op een Zaterdagmiddag een boekje bestelt dat uit Zwolle moet komen, zoo kan Uw opdracht door tusschenkomst van den boekhandelaar den uitgever op zijn vroegst Maandagmiddag bereikt hebben. Neemt nu een dag speling voor de levering = Dinsdag; een dag voor verzending naar Amsterdam = Woensdag; een dag aan het Bestelhuis = Donderdag; een dag voor verzending naar Rotterdam = Vrijdag; aflevering: Zaterdag = 1 week na bestelling. Nu neem ik een vrij normaal verloop. Doch gesteld nu eens dat de bovenbedoelde uitgever alleen Vrijdag per bestelhuis verzond en de boekhandelaar stond ingeschreven voor toezending per bestelhuis: Maandag en Vrijdag (hoe meer bestelhuisdagen des te duurder) dan zou op zijn vroegst 14 dagen na bestelling aan den cliënt worden afgeleverd. Zoo iets begrijpt het publiek niet en wijt het aan den boekhandelaar die het moet ontgelden. Heeft men haast met een boek, laat het dan per post komen en neem de portokosten voor Uw rekening.

De boekhandel staat in het teeken van haasten en jachten van de zijde van het publiek, wat den goeden gang van zaken onnoodig hindert en het aantal werkzaamheden even onnoodig uitbreidt. Hoe de 45 urige arbeidsweek bij den boekhandel moet worden ingevoerd is mij ten eenen male een puzzle. Volgens mijn bescheiden meening is dit vrijwel een onmogelijkheid en het vooruitzicht hiervan, alsmede van eventuele strafbepalingen moet den boekhandel wel een buitengewoon aanlokkelijk perspectief openen.

Het is een hinderlijke gewoonte het den boekhandelaar lastig te maken door aan het einde der week om zijn weekblad te telefoneeren. Er zijn uitgevers die hun „Zondagsbladen” Donderdags of Vrijdags laten verschijnen. Zij die zich *bij den uitgever* abonneerden, ontvangen hun exemplaar *rechtstreeks per post* en het is logisch dat deze, zonder dat de uitgever er zich speciaal op toe behoeft te leggen, hun exemplaar iets vroeger ontvangen, dan zij die het *door tusschenkomst van den boekhandelaar* ontvangen. Deze eenvoudige waarheid moet de boekhandelaar uit den treure herhalen, en het gebeurt meermalen dat men met en dergelijke verklaring geen genoegen wenscht te nemen. Het heet dan: „Ik was zoo juist bij X en die ontvangst het blad altijd Donderdags-avonds. Ik wil het persé morgen voor 12 uur hebben, — ja, als U er niets aan doen kunt moet U maar bij den uitgever reclameeren, daar kan ik mij niet mee ophouden, ik wil het in 't vervolg ook op tijd hebben, anders behoeft U het mij niet meer te zenden.”

Op tijdschriften wordt bij vooruitbetaling in den regel 25% (zelden 30%) korting verleend. Bij een abonnement van f 5.— verkoop, is dus de bruto-winst f 1.25. Dit lijkt iets, maar het is niets. Laten wij zeggen dat het blad twee maal in de maand verschijnt. Maar dan moet de loopknecht alleen voor de bezorging minstens 24 maal bij U aan huis komen! Dan moet de ontvangst en de aflevering, iedere 24 maal nauwkeurig worden geboekt = 48 boekingen! Er moet voor U een rekening worden aangelegd zoo U er nog geen heeft, men moet disponeeren, U is niet thuis of heeft geen klein geld bij de hand en laat den knecht „even” terugkomen enz. En hoe dikwijls worden er bij het betalen bezwaren gemaakt als: „Maar ik heb dit of dat nummer nimmer van U ontvangen. Ik wil natuurlijk Uw kwitantie voldoen doch ik heb toch recht op een completen jaargang.” Soms zijn het dan nummers van maanden geleden en niet altijd kan de boekhandelaar het bij een „dan had U maar eerder moeten reclameeren” laten. Er zijn uitgevers die nimmer voor rekening van den boekhandel rechtstreeks per post leveren, er zijn er die het wel doen, en al levert dit laatste den boekhandelaar minder werk, hij geeft niet graag zijn adressen bloot aan den uitgever van wien hij betrekkelijk toch al zoo afhankelijk is. Daarbij raakt op die manier de controle op de aflevering van tijdschriften nagenoeg geheel zoek. In het eerste geval heeft hij althans eenig houvast aan zijn eigen in- en afboekmethode doch bij rechtstreeksche bezorging ontbreken hem ten eenemale alle gegevens.

Iemand die niet rechtstreeks van den uitgever, voor rekening van zijn boekhandelaar een maandschrift ontvangt, zal bij niet ontvangen in den regel eerst bij den boekhandel reclameeren als het op het ontbrekende nummer volgende exemplaar hem bereikt, vooral als het maandschrift niet altijd precies op tijd uitkomt. Reclameert de boekhandelaar nu bij den uitgever en is deze voor zich er van overtuigd het nummer te hebben afgezonden, dan kan de boekhandelaar voor eigen rekening het ontbrekende nummer bijleveren, waar een paar gulden mee gemoeid kunnen zijn; kan de uitgever niet meer naleveren dan loopt de boekhandelaar veel kans den heelen incompleten jaargang on-



betaald van zijn cliënt terug te krijgen. En hiertegenover staat de boekhandelaar vrijwel machteloos. Ik neem nu aan dat de abonné inderdaad zijn nummer niet ontving en zich niet heeft vergist, wat natuurlijk ook wel eens gebeurt. Men kan een abonnement op een tijdschrift, (wanneer niet uitdrukkelijk wordt vermeld: men verbindt zich per kwartaal of per half jaar,) gedurende den jaargang niet onderbreken; de uitgever neemt wel voor den volgenden, niet voor den loopenden jaargang opzeggingen aan. Dit geldt natuurlijk ook voor den boekhandel. De uitgever heeft wel verhaal op den boekhandel, de boekhandel echter niet op zijn cliënt en zou deze dus tusschentijds zijn abonnement eindigen, dan is het weer de boekhandel die het loodje moet leggen. Tijdschriften geven zooveel administratieve werkzaamheden en risico dat zij in den regel den boekhandelaar weinig of geen direct voordeel zullen verschaffen. Hij houdt ze dikwijls uitsluitend aan om *in contact* te blijven met de menschen. Er zijn boekhandelaren die hun tijdschriftenboek hebben opgeruimd, doch dit is hun niet altijd goed gekomen. Er zit echter alleen dan rechtstreeksche verdienste aan, wanneer het gaat over een zeer groot getal, zoodat men een of twee volwassen boodschapfietsers er op na kan houden, waarvan men mag veronderstellen dat zij het tijdschrift niet in een verkeerde bus stoppen en die in een goed beklante zaak ook in het begin van de week wanneer nagenoeg geen tijdschriften te bezorgen zijn, hun werk kunnen vinden. In Rotterdam hebben verschillende boekhandelaren zich vereenigd en gevestigd de z. g. Tijdschriften-Centrale welke zich belast met de verzorging der abonnementen van den plaatselijken boekhandel. Het *contact* is echter op die manier *nihil*.

Wanneer de boekhandelaar zelf abonnementen heeft af te leveren *buiten de stad*, dan wordt de zaak nog erger. „Vertrokken zonder nader adres”, zal hij menigmaal op zijn retourkwitanties moeten lezen. Abonnementen kunnen tegen vooruitbetaling worden geleverd, maar in de praktijk kan de boekhandelaar er nooit zoo vlug bij zijn; en al zet hij de toezending halverwege stop, het abonnement is voor hem waardeloos, doch wel voor zijn rekening. Dan het porto: 2 cent per 50 gram; een maandschrift kost dus allicht een 10 cent porto per nummer.

Bij levering van een veel gelezen buitenlandsch modetijdschrift legt de boekhandelaar op ieder abonnement *buiten de stad* geld toe! Dergelijke leveranties zult U zeggen, moet hij dan ook laten schieten, maar dat kan hem een cliënt kosten en zijn reputatie nog meer afknabbelen: het publiek begrijpt het niet en vindt zooiets „onactief” te meer waar er altijd te vinden zijn die het wél doen. Wat kan het publiek niet lastig zijn bij bestelling van boeken (vooral buitenlandsche) met aanduidingen zoo vaag, dat het den boekhandelaar dikwijls na veel snuffelen in catalogi, vakbladen en na informaties eerst gelukt het bestelde boek te leveren. Natuurlijk zal de boekhandelaar zich voor goede klanten of personen van invloed meer moeite getroosten dan voor anderen, maar de moeilijkheden passeeren door in het algemeen bij dergelijke gevallen te zeggen: „ik kan U niet helpen”, gaat niet op.

Zoo'n boekhandelaar krijgt onverbiddelijk den naam van „laks" en wordt beschouwd als iemand „die zijn best niet doet".

Een kleine verdienste en veel onbezoldigde arbeid

Publiek, U kunt den boekhandelaar zoo gemakkelijk tegemoet komen. Als U een spoorkaartje koopt dan verstrekt U toch ook zonder meer den beampte de juiste gegevens die hem in staat stellen Uw opdracht correct en vlug uit te voeren; handelt dan in dit opzicht zooveel mogelijk eveneens bij Uw bestellingen in den boekhandel. Noem *schrijver* en *titel* en zoo mogelijk ook den *uitgever* en zoo Uw bestelling schriftelijk is vergeet dan niet te vermelden het verlangde *aantal* van ieder exemplaar, en wát U gebonden wát ingenaaid wensch: dan komen hier alvast later geen moeilijkheden over en behoeft over Uw bestelling zelf reeds niet te worden gecorrespondeerd.

Is het voor U van groot belang een of ander onbekend (b. v. wetenschappelijk) werk te bemachtigen, onthoudt dan het loon niet voor den arbeid, vergoedt billijk de gemaakte kosten en moeiten, ook al wijst Uw boekhandelaar misschien aanvankelijk Uw ongewoon aanbod hoffelijk van de hand. Er heerschen zooveel misvattingen ten opzichte van den boekhandel en het is zoo moeilijk het publiek te voldoen, dat de boekhandelaar iedere gelegenheid te baat neemt zich de gunst van het publiek te verwerven. Vandaar ook dat de boekhandel zelf *aanbiedt gratis schriftelijk* alle inlichtingen te verschaffen en gratis en franco zicthzendingen *door het geheele land* te zenden.

Mondelinge inlichting over nieuwe uitgaven is natuurlijk geen bezwaar, maar schriftelijke . . . en zicthzendingen . . .

Ach, men doet wat om den broode! In bijzondere gevallen wanneer het zeer groote afnemers geldt kan het er misschien mee door, maar anders *niet*. Zijt gij een bescheiden afnemer (of in het geheel geen) wees dan ook zoo bescheiden van dergelijke aanbiedingen geen gebruik te maken, het spreekt van zelf dat een boekhandel daarvan niet kan bestaan. Een boekhandelaar moet U toch al reeds met zooveel ten dienste staan waarvan hij zelf geen, of nagenoeg geen profijt heeft. Kent U riskanter artikelen dan kalenders, agenda's, spoorwegboekjes? En toch wensch U een uitgebreide keuze, zoowel in eenvoudige als luxe dag-, week-, maand-, driemaandelijksche enz. kalenders, en in agenda's. Ja zelfs van de „dienstregeling" moeten meerdere soorten tot Uw dispositie liggen. U moppert misschien over het feit dat U alweer een nieuw spoorboekje koopen moet, vooral wanneer de eene dienstregeling binnen een paar maanden door een andere wordt gevolgd, maar weet U wel, wat dit voor den boekhandel beteekent, die op spoorboekjes niet meer dan 15 à 20% korting heeft en ze alleen *ten Uwen grieve* er op nahoudt. (Doet derhalve uw inkoop zooveel mogelijk bij een *plaatselijken* boekhandelaar.) U kunt zich indenken hoe aangenaam het is als dan de stationskiosk of een plaatselijk collega ze toevallig eerder heeft en de clientèle, ze daar ziende er haar verwondering over uitspreekt, terwijl het slachtoffer dan nog veel kans loopt met een flink partijtje te blijven zitten, want terugzenden gaat natuurlijk niet.

Zoo kan de boekhandelaar evenmin de hem door den uitgever toegezonden afleveringen van een *vervolgwerk* (dit is een werk dat in afleveringen verschijnt en volgens een voorop gesteld plan in een vooruit bepaald tijdsbestek wordt uitgegeven, een of meerdere deelen vormend) weigeren, wanneer hij hierop voor zijn cliënt heeft ingeteekend. Indien de cliënt op een gegeven tijdstip *weigert* te accepteren is er nog *iets* aan te doen al kan de boekhandelaar natuurlijk over zoo iets niet gaan procederen; doch als de cliënt verhuisd is zonder nader adres, dan zit de boekhandelaar met den strop, die, waar het meestal gaat over lijvige wetenschappelijke werken, waarschijnlijk niet gering zal zijn. En waar dergelijke werken in den regel met een beperkte oplage verschijnen en alleen een voldoende aantal vaste intekenaars den uitgever de uitgave mogelijk maken, weigert deze de verbintenis te verbreken en zet de levering voort welke de boekhandelaar kan betalen, terwijl het incomplete werk waardeloos is.

Het publiek moet medewerken om den boekhandel in stand te houden, want deze is een noodzakelijke schakel in het cultuurleven. Met mopperen over „laksheid” en „slordigheid” komen wij er niet. Zeker, er worden vergissingen gemaakt, misschien méér dan in eenig ander bedrijf, maar zoudt U het er beter afbrengen in een dergelijk gedetailleerd bedrijf met zeer beperkte hulpmiddelen en zeer uitgebreide beslommeringen?

Werkt de slordigheid niet in de hand. Er zijn menschen die postjes van 10 of 15 cent laten opschrijven! Weest niet overdreven in Uw eischen en betaalt zooveel mogelijk *contant*.

Bevoordeelt U niet, en wilt ook anderen niet bevoordeelen *ten koste* van den boekhandel. Er zijn van particuliere zijde wel boekjes en brochures in den handel gebracht waarop in het geheel geen korting werd verleend aan den boekhandel om den verkoopprijs maar zoo laag mogelijk te houden. En al pleit het voor de ideale opvatting van den boekhandelaar die ze aldus ten verkoop aanbiedt, het is zóó toch niet de goede manier. Zonder dergelijke beslommeringen is het correct drijven van een boekhandel reeds moeilijk genoeg.

Men klaagt over de ondragelijke lasten aan belastingen enz. in de zakenwereld, en terecht, doch hoeveel zwaarder nog drukken dezelfde lasten in de boekenwereld! De boekhandelaar die zich uit financieel oogpunt niet of nauwelijks van voldoende geschoold personeel kan voorzien, krijgt evengoed de rentezegels als de kosten van een handelsregister ten zijnen laste. En wat heeft hij voor baat in zijn detail-verkoop bij een handelsregister? Ook de zeer hoge porti, drukken het boekbedrijf zwaar. Het gaat niet aan in dit verband te beweren dat zij die het meest gebruik maken van de post dan ook maar het meest moeten betalen, want men moet de draagkracht in aanmerking nemen en de tegemoetkoming dat men boeken zonder nadere vermelding mag bestellen op een „Bestelkaart voor Boekwerken enz.” volgens drukwerk-tarief is geenszine voldoende. Er moet dikwijls bij herhaling besteld worden of moeten nadere inlichtingen worden gevraagd of gegeven. Er is m. i. geen bedrijf waarin zooveel gecorrespondeerd moet worden

en waar de doorsnee-mensch zoo ontwetend tegenover staat, — wat ook alweer nieuwe correspondenties uitlokt.

Men beklagt zich nog al eens over de *slordigheid* van den boekhandel maar men gelieve niet uit het oog te verliezen welke zware eischen dit bedrijf aan den beheerder stelt en hoe de nagenoeg algeheele onwetendheid omtrent den boekhandel bij het publiek, ook bij het ontwikkelde, een haast onoverkomelijke hinderpaal vormt, voor een goed functioneeren van het bedrijf. Er wordt nog zooveel geleerd op de scholen, waarover zich men wel eens afvraagt of het „non scholae sed vitae” niet eenigszins uit het oog is verloren. Waarom de jeugd niet geleerd hoe boekhandel en uitgeverij functioneeren? Hoort kennis hieromtrent dan feitelijk niet tot het *savoir vivre*? Is het niet treurig dat zelfs menschen die hoogere studiën achter den rug hebben dikwijls onbeholpen als kinderen staan tegenover boekhandel en uitgeverij en zich belachelijk maken en hinderlijk zijn? Men abonneert zich b. v. op een tijdschrift bij een boekhandelaar, van wien men het dan ook ontvangt en men reclameert later zonder meer... bij den uitgever; of men reclameert op een anderen naam (firmanaam, kloosternaam enz.) dan men besteld heeft, en is dan in de registers natuurlijk onvindbaar enz. enz. In het licht van deze feiten kan men de dwaasheid begrijpen, welke in het weekblad voor Gymnasiaal en Middelbaar Onderwijs werd verkondigd: „De boekhandelaar plaatst zich te veel als parasiet (sic!) tusschen producent en consument en gaat met de grootste winst strijken”. Dat is nog iets anders dan kennis omtrent het boek verbreiden en liefde tot het boek aankweeken. Het is méér, het is gevaarlijk.

De lage valuta, speciaal de Deutsche, heeft ook al aanleiding gegeven tot misverstand. Men verloor uit het oog dat in den boekhandel groote voorraden waren tegen hooge koersen. Wilde men een boek terstond in zijn bezit hebben, dan moest men uit voorraad koopen en naar gelang betalen. Natuurlijk werden nabestelde boeken boven den dagkoers in rekening gebracht: de boekhandel kan met zijn kleine winstmarge ook nog de risico van koersverschillen niet dragen. En is hier of daar de koers misschien eens wat hooger omgerekend dan tactisch was, men mag daarom nog niet spreken van *woekerwinsten* zooals destijds gedaan is. Op de eerste plaats zijn woekerwinsten en boekhandel twee tegenstrijdige begrippen, welke elkaar uitsluiten: zoo de boekhandelaar al eens iets extra aan den koers mocht hebben verdiend (het publiek toch ook!) daar staat tegenover dat hij zijn voorraden (a pari gekocht) niet vergoed kreeg.

Dan, men kon tóch elders ook terecht. Alsof niet voor kapitalen rechtstreeks uit Duitschland is ingevoerd! De korting met bijkomende kosten laat den boekhandel geen voldoende winstmarge bij omrekening even boven dagkoers en geen belooning dus voor beslommingen en risico. Bovendien zou de boekhandel dan ten gerieve van het publiek merken in voorraad moeten hebben gehouden en zou de cliënt

er wel voor bedanken bij een lageren koers bij aflevering (of bestelling??) den hoogerem volgens aankoop te betalen. Het buitenland levert hoofdzakelijk bij vooruitbetaling. Geld naar de diverse buitenlandsche uitgevers telkens bij bestelling vooruit inzenden gaat niet. Niet alleen brengt dit te veel kosten mee aan vrachten en geldzendingen met de niet te onderschatten risico voor iedere zending, doch ook zou dit aanleiding gegeven hebben tot eindeloos gehaspel, waar men onmogelijk met eenige zekerheid prijzen kon weten, daar deze onophoudelijk veranderden. Bovendien heeft ook het publiek ondervonden dat minder bekende firma's òf eenvoudig niet afleverden òf weer tot hoogere betaling presten. De boekhandelaar moet dus het geld vooruit (*koersrisico!*) bij een vertrouwd grossier deponeren van wien hij de boeken betreft.

Ook hebben vele particulieren bij den dalenden koers hun speculatiemarken omgezet in Deutsche boeken, welke eveneens in den regel rechtstreeks van den uitgever werden betrokken, hetwelk ook al leiden moest tot een kleineren verkoop van het steeds in prijs stijgende Nederlandsche boek. Onbillijk was het dus niet wanneer een boekhandelaar het Deutsche boek eenigszins op prijs trachtte te houden èn tot tegemoetkoming in winstderving, èn tot beperking van de doodende Duitse concurrentie.

Al zal men misschien van meening moge verschillen aangaande het feit of wel altijd het juiste standpunt in deze werd ingenomen, de beschuldigingen van woeker, geuit door ondeskundige verontwaardigden zijn absoluut onbillijk.

Thans is door bindende besluiten een dergelijke toestand geschapen, als men destijds zonder discipline wilde daarstellen: het Deutsche boek is in Holland zeer aanzienlijk duurder dan in Duitschland. Rechtstreeksche bestellingen aan Deutsche uitgevers brengen thans geen voordeelen meer, terwijl altijd eenige risico blijft voor den besteller. Aan de andere zijde van de grens wordt nu een zeer hooge toeslag gegeven welke verband houdt met den koers van de marken in dier voege dat het prijsniveau van het Deutsche boek eenigszins aan het Nederlandsche in Nederland gelijk is en wordt iedere factuur voorzien van een uitvoerzegel. Desniettenstaande blijft het Deutsche boek in verhouding (over het algemeen) goedkooper dan het Nederlandsche en geldt hetzelfde voor bijna alle geïmporteerde boeken. Het blijven ernstige concurrenten ook al is de valuta niet, zooals thans, in hun voordeel, aangezien hun afzetgebied veel grooter is. En juist de groote oplage drukt den stukprijs omlaag.

Wel biedt het den uitgever oogenblikkelijk voordeel in het buitenland te laten drukken, maar de technische bezwaren zooals taal en spelling, lange duur, weinig verhaal bij slordig werk, grootere risico (o. a. eventueele toeslag of grenssluiting) en anderszins, zijn van dien aard dat de meesten hierop terugkomen. Getypte copie mag het buitenslands doen drukken van handelsdrukkerij of een brochure (van niet al te grooten omvang) mogelijk maken, men kan toch kwalijk een lijvigen roman vooraf in machineschrift laten omzetten.

Een ongeluk voor boekhandel en uitgeverij is *het uitleenen van boeken*, onverschillig of een bibliotheek of particulier uitleent. En het is mijn vaste overtuiging dat het leenwezen een der meest ernstige belemmeringen vormt voor den opbloei van boekhandel en uitgeverij. Men brengt, zoo zeggen de voorstanders van het leenwezen, door tusschenkomt van de bibliotheken het boek tot het volk. En terwijl men het aldus een aangename verpozing verschaft, leert men het boeken lezen, boeken liefhebben, en dus ook ... boeken koopen.

Het boek aan het volk! Zou men dat niet gevoeglijk aan de heeren uitgevers kunnen overlaten? Deze toch hebben er het grootste belang bij hun afzetgebied te vergrooten; juist door een grooteren omzet zal de stukprijs zoo aanzienlijk dalen dat het koopen van boeken uit financieel oogpunt voor niemand een bezwaar behoeft te zijn; de boekhandel zal vlotter kunnen omzetten; de auteurs zullen behoorlijk kunnen worden gehonoreerd; in de uitgeverswereld zal de prikkel blijven tot ondernemen.

Maar in het tegenovergestelde geval? Wordt het goede boek dan niet nog een kleinere plaats aangewezen, en het produceeren van nietswaardig prulwerk, hetwelk alleen gekocht wordt omdat het de hartstochten prikkelt, in de hand gewerkt?

Het afzetgebied voor een klein land als het onze, nagenoeg zonder export omdat het Nederlandsch nu eenmaal geen wereldtaal is — is klein. De toestand in boekhandel en uitgeverij, is door de tijdsomstandigheden over het algemeen gedrukt. Door het leenwezen te bevorderen, wordt de verkoop minder: boekhandel en uitgeverij kunnen niet voldoende omzetten om het bedrijf loonend te maken. Op het honorarium van den ongelukkigen auteur kan het niet meer worden verhaald, men durft de risico nauwelijks meer aan.<sup>(1)</sup> Mij zijn meerdere gevallen bekend, dat, terwijl zeer hoogstaand literair werk gratis door den auteur werd aangeboden, toch de uitgever de uitgave niet op zich durfde nemen.<sup>(2)</sup> Droevige illustratie van: „het boek voor het volk”. Het volk leest om de diverse gevalletjes. Om schrijver, taal en stijl maalt men niet, men wordt beheerscht door de vraag: hoe het afloopt. (Laat die menschen alsjeblijft naar de bioscoop gaan!)

En de kunstenaars bij de gratie Gods, zij die iets te zeggen hebben, moeten zich óf vergooien, óf zwijgen, óf zich met een hongerloon tevreden stellen, omdat men hen niet leest, — weinige uitzonderingen daar gelaten — daar het volk niet is geleerd de echte parlen van de valsche te onderscheiden en omdat men het er toe heeft gebracht oppervlakkig te genieten van den uiterlijken glans, zonder het goud te toetsen aan den toetsteen. Onschuldig tijdverdrijf — zeker het lezen van

(1) „Een onzer knapste en meest gelezen auteurs verdient met het schrijven van zijn werk 2 cent per uur.” (De Hollandsche Revue 26ste jaargang, No 7, pagina 526).

(2) Al wijt de Hollandsche Revue het aan een andere oorzaak, wij zijn het er blijkbaar over eens *dat manuscripten in portefeuille moeten worden gehouden* van Nederlandsche kunstenaars, geestelijk honderdvoudig meer waard dan verschillende auteurs welke wél zoo gelukkig zijn een uitgever te kunnen vinden.

prullaria kan ook een onschuldig tijdverdrijf zijn, doch is het dan ook onschuldig de ware kunstenaars naar de kroon te steken?

En bovendien... schrijvers, uitgevers en verkoopers van deze minder hoogstaande lectuur wenschen ook loon voor hun arbeid en men kan nu eenmaal van de gebraden kip geen eieren meer verwachten. Men propageere andere zaken als onschuldig tijdverdrijf, maar plege geen broodroof aan boekhandelaar en uitgever en geen eerroof bovendien aan den auteur, die wil dat zijn boek als een openbaring van de schoonheid worde genoten en niet dat men het onbegrepen, ongewaardeerd ter zijde legt, na haastig te hebben kennis genomen van het verloop, hoogstens getroffen door het geval, zooals bij het lezen van een courantenbericht zonder schoonheidsontroering...

Is het niet teekenend dat in Scandinavië de schrijvers hun hoop hebben gesteld op belasting op de in de openbare leeszaalen uit te leenen boeken?

Men werpe mij niet tegen dat er toch ook *boekwinkels* zijn die er leenbibliotheken op na houden, want dat is een feit op zich: men tracht van den nood een deugd te maken; evenmin behoeft de oprichting van bijzondere boekereien naast algemeene een goedkeuring betreffende het leenwezen te beteekenen. Ik zie alleen heil in een algeheel verbod van openbaar uitleenen.

Men stelle alleen *leeszaalen* open, doch geve geen boeken mee.

De wetenschap zal er geen nadeel van ondervinden want de mogelijkheid van publicatie van wetenschappelijke werken zal er heel wat grooter door worden. Het moge een zorg van de regeering uitmaken dat de heeren der wetenschap zóó gehonoreerd worden, dat zij zich die publicaties kunnen aanschaffen welke zij behoeven, dus die waarvan kennisname in de leeszaal niet kan volstaan. En wanneer men aan de leeszaal het lidmaatschap verbindt tegen een jaarlijksche vergoeding die evenredig is aan de exploitatiekosten, zoo kan er waarschijnlijk heel wat subsidie worden uitgespaard, die benut ten bate van de wetenschap, het honoreeren van het beoefenen derzelve in de toekomst mogelijk in een meer juiste verhouding tot de belooning voor de prestaties van den eersten den besten handwerksgezel, toelaat.

Het aantal leeszaalen overeind gehouden door rijk en gemeente zal dan gevoegelijk tot enkele der groote steden beperkt kunnen worden, waarbij géén provincie vergeten behoeft te worden.

Neen, men zal naar andere middelen moeten uitzien om het volk te leeren lezen, hetzij door het onderwijs in de scholen daarheen te leiden, door lezingen, cursussen, enz. enz. Men moet de mentaliteit ten opzichte van het boek kennen alvorens te beweren dat boeken *leenen* zal leiden tot boeken *koop* en *bezitten*.

De uitgever A. G. Schoonderbeek te Laren zou U er een boekje van open kunnen doen. „O, zodra 't het boek betreft”, schrijft hij in het Nieuwsblad voor den Boekhandel (8<sup>sten</sup> jaargang No. 5) wordt de royaalste Piet een klaplooper en er zouden kolommen te vullen zijn over goed gesitueerde menschen die op de meest schaamteloze wijze de uitgevers afschooien om boeken.”

En dan verhaalt hij o. a. hoe Carry van Bruggen hem vertelde dat iemand die haar in zijn eigen auto thuisbracht, zich beklagde over het feit dat een darrer werker niet in de leesbibliotheek verkrijgbaar was, zoodat hij dit nu wel nimmer zou kunnen lezen.

En hoevelen handelen niet ongeveer hetzelfde, die toch beter moesten weten? Vraagt men niet meermalen een presentexemplaar „ter kennismaking” aan, van schooluitgaven die al lang op de school van den aanvrager zijn ingevoerd?

Vraagt men geen werken „ter bespreking” terwijl men zich hiervan met een paar onbeduidende woorden in een of ander ongelezen blaadje tracht te kwijten?

Hoeveel brave menschen, die niemand een cent te kort zullen doen (oneen!) lezen genoegelijk *ter inzage* gezonden boeken van A tot Z door, zonder misschien in het minst van plan te zijn er maar één van te koopen.

Ik vrees den man van één boek. Hij die een boek *bezit* en het *leest* weet *iets*; hij die boeken *leent* en bij tientallen *verslindt* weet *niets*. Hoe gemakkelijker verkregen, hoe minder op prijs gesteld. Liet de filosoof Hobbes zich reeds niet in dien geest uit: Ik vrees den man van één boek.

Abraham Lincoln, de groote president van Amerika, wist het wel te brengen van houthakker tot roemrijk staatsman met: den bijbel, het leven van George Washington en een commentaar op 't Engelsche wetboek.

Mag ik in verband met het uitleensysteem in herinnering brengen, wat de *wijze* maagden aan haar *dwaze* zusters antwoordden: *Ite potius ad vendentes et emite vobis!* (Gaat liever tot de verkoopers en koopt ze zelf.)

Prent dit U zelf in en prent dit anderen in.

Schrijft het op Uw boekenkast. Indien U doortrokken zijt van het begrip dat het boek een cultuurbelang vertegenwoordigt, kweekt dan oprechte liefde aan tot het boek en *durft neen* te zeggen wanneer men een aanslag pleegt op Uw boekenschat. Dit is ook in het belang van den vrager... maar vooral in Uw eigen belang, want door velen wordt de meening gehuldigd dat geleende boeken niet behoeven teruggegeven te worden.

De uitgeverij brengt ook zijn eigenaardige bezwaren mee, doch waar de uitgever in hoofdzaak aan den boekhandel levert heeft hij minder last van de onwetendheid van het publiek. Deze komt echter weer sterk op den voorgrond bij abonneenten welke hun tijdschrift rechtstreeks van den uitgever ontvangen. Als abonné van een tijdschrift heeft men zich eventueel te wenden tot dengene aan wien men zich als abonné opgaf. Heeft men zich bij een boekhandelaar geabonneerd, zoo gelieve men zich nimmer rechtstreeks met den uitgever in verbinding te stellen, ook al wordt U het abonnement rechtstreeks van den uitgever toegezonden. Heeft U het bij den boekhandelaar besteld, dus gekocht,



dan moet U het ook dien boekhandelaar betalen. Wie het U toezendt doet er niet toe. Nog altijd worden er menschen gevonden, die, wat zij bij den boekhandelaar koopen, rechtstreeks aan den uitgever betalen, welke nonchalance niet alleen voor hen zelf hinderlijk is, (Ze maken zich nog maar noodeloos boos!) maar vooral voor den met dergelijke „kleinigheden” overlade boekhandelaar en uitgever.

Om deze verwarring uit te sluiten leveren veel uitgevers niet voor rekening van den boekhandel rechtstreeks aan particulieren, doch door tusschenkomst van den boekhandel. Maar ook dan komt het voor dat men aan den uitgever betaalt wat men bij den boekhandelaar kocht! Drukte men zich dan tenminste nog maar duidelijk uit bij de betaling. Meermalen schrijft men op de postwisselstrook óf niets, óf een verwarrende mededeeling. De uitgever die in bovenstaand geval nagenoeg van *niets* af weet, (de levering was immers voor rekening van den boekhandel) zal afgaande op de mededeeling: „Voor 1 ex. X. Y. Z.” natuurlijk 1 ex. X. Y. Z. afleveren, zoodat de persoon in kwestie 2 maal 1 ex. X. Y. Z. ontvangt. Op goed geluk af retourneert hij dan één exemplaar aan boekhandelaar of uitgever, liefst met een boos briefje, de verwarring aan de begunstigden overlatend.

De duidelijkheid laat *in den regel* nogal 't een en ander te wenschen over. Hoe op te vatten: „Uw tijdschrift” „Uw uitgave” e. d. waar men er meerdere heeft?

Wat beteekent: „Aan mijn jaargang ontbreekt nog een (*welk??*) nummer en gelieve U mij dat te zenden” en dergelijke?

Het beteekent: noodlooze kosten en arbeid, ongekend en ongevaardeerd.

Is het waar dat men in de veenen niet op één turfje ziet, eveneens is het tegenovergestelde juist: waar niet veel te deelen valt, laat men niet gaarne iets over zijn kant gaan, acht men zich eerder verongelijkt en tracht het minst kleine deel van den schralen buit binnen te halen, om zich van zijn levensbehoefden te kunnen voorzien. Niet alleen staan de twee groepen: uitgevers en boekhandelaren over het algemeen niet erg vriendschappelijk tegenover elkaar, hetzelfde geldt voor beide groepen onderling. Dat dit er onder den druk der tijdsomstandigheden niet beter op geworden is, spreekt vanzelf.

Het boek is naar verhouding *niet* duurder dan voor den oorlog. (In het *duurste* jaar 1920 gemiddeld slechts 50% hooger in prijs dan in 1913 Nieuwsblad voor den Boekhandel 88sten jaargang No. 46.) Het is naar verhouding *goedkoop*.<sup>(1)</sup> Er moet dus stuksgewijs nog minder op worden verdiend, terwijl het publiek bovendien minder koopt. Want het publiek vindt het boek schrikkelijk duur! En al rijdt je in een automobiel en rook je sigaren van 30 cent per stuk en ga je minstens eens per week naar schouwburg of bioscoop en verdoet het noodige aan mooie kleeren en snuisterijen en al besteedt je kapitalen aan oud

(1) In hetzelfde nummer wordt de aandacht gevestigd op de angstvalligheid, waarmede de boekenprijzen (in 1920) blijkbaar moesten worden vastgesteld.

porselein en krakend antiek, aan honden, ja wat al niet... het boek vindt je duur en dat maak je je zelf wijs en anderen en je komt pruttelen bij je boekhandelaar en... enfin, je leent een boek uit een publieke of particuliere bibliotheek. Natuurlijk, je gaat „bezuinigen”... ten koste van boek en periodiek.

Het is jammer dat boekhandel en uitgeverij, die zich toch tot taak hebben gesteld het boek onder de menschen te brengen, niet eendrachtig samenwerken, om de menschen te brengen tot het boek. Zou b. v. met gemeenschapelijke reclame voor het boek in het algemeen niet iets te bereiken zijn, door advertenties, lezingen, lichtreclame, strooibiljetten enz. enz.<sup>(1)</sup>

Boekhandel en uitgeverij moeten zich vereenigen en krachtig samenwerken. De organisatie is niet ver genoeg doorgevoerd. Nog altijd zijn er firma's zoowel van boekhandelaars als van uitgevers die leveren beneden den vastgestelden prijs.<sup>(2)</sup> Zoo iets moest *niet kunnen* voorkomen.

Het publiek zal wel nooit kunnen leeren niet van knoeiers te willen koopen, want het meent er zijn voordeel mee te kunnen doen, en denkt niet verder na over de noodlottige gevolgen hiervan ten opzichte van het boekbedrijf.

Derhalve lijkt mij een contrôlecommissie noodzakelijk. De uitgesloten publieke knoeiers betrekken natuurlijk heimelijk van niet-uitgesloten boekverkoopers. De controlecommissie dient gerechtigd te zijn onder geheimhouding alle boeken te controleren, zoowel in boekhandel als in uitgeverij. Het bijhouden van diverse noodzakelijke boeken moet verplichtend worden gesteld. Wie knoeit wordt uitgesloten, zoowel boekhandelaar als uitgever. Thans staat men ook machteloos tegenover eventueele misdragingen van groote uitgeverszaken. Men moet zich derhalve nauw aansluiten aan den Nederlandschen Drukkersbond, die toch ook belang heeft bij een goed prospererende boekhandel en uitgeverij, en men dient er voor te zorgen dat een uitgeslotene in de boekenwereld, ook een uitgeslotene is in het drukkers- en papierbedrijf. Geen geschoold personeel mag daar assisteeeren, en wie het toch doen, moeten voor immer uitgesloten blijven van betrekkingen bij georganiseerde boekhandelaren en uitgevers.

Er moet een billijke maatstaf worden aangelegd wie als boekhandelaar en als uitgever kan worden erkend. Een bepaald aantal boekhandelaars, wisselende met den aanwas en het beschavingspeil van de bevolking moet voor iedere stad of streek worden erkend, in dier voege dat men bestaande boekhandelaars niet het brood uit den mond stoot, doch indien persé noodig, bij overlijden of uittreding geen verlof geeft tot

(1) Volgens het verslag der algemeene vergadering van den Nederlandschen Uitgeversbond, gehouden 17 Juni 1921 zou het bestuur van dien bond een algemeene reclame ter verspreiding van het Nederlandsche boek in den zin hebben. Dit is dus in den geest van mijn betoog.

(2) Volgens het reglement van de Vereeniging ter bevordering van de belangen des boekhandels, is het verboden aan particulieren beneden den vastgestelden prijs te leveren.

„overdoen” terwijl men alsdan van de organisatie uit eenige vergoeding zou kunnen verleen en bijstand bij het overdoen der voorraden aan (plaatselijke) collega's.

Thans *noemt* iedereen zich boekhandelaar en wordt als zoodanig beschouwd en knabbelt het debiet af van de *werkelijke* boekhandelaars. Een koster, een postbode, een bazarhouder, een drukkertje, enz. enz. (ik ken ook nog een bakker als zoodanig) hebben als nevenzaakje..... zeer dikwijls een „boekhandel”. Concierges van scholen, ja de directies dier inrichtingen beschouwen zich veelal als boekhandelaars en weten met korting geleverd te krijgen.

Vele gemeenten voorzien zich voor de gemeente-scholen van het Lager Onderwijs van boeken, enz. bij inschrijving. Wie de hoogste korting geeft is de man. Door het oprichten van plaatselijke schoolboekhandels waarin iedere plaatselijke boekhandel een aandeel kan nemen, heeft men hier en daar hieraan paal en perk gesteld. Men schreef niet in, doch de plaatselijke schoolboekhandel leverde aan de gemeente... met korting. Maar waarom die korting?

Voor het Middelbaar Onderwijs zorgde iedere leerling voor zijn eigen boeken tot op heden, doch thans zijn er gemeenten, die de boeken aan de leerlingen van middelbare gemeentescholen gratis in bruikleen wenschen af te staan en zij betrekken deze van den plaatselijken schoolboekhandel met de noodige korting. Dat deze of gene boekhandelaar hierdoor gebroodroofd wordt, hierom bekommeren de vroede *vaderen* zich niet. De boekhandelaar wordt helaas nog niet, wat betreft regeeringszorgen met den arbeider op één lijn gesteld.

Waarvoor die schoolboekhandel of aanbesteding? Men weigere eendrachtig met korting te leveren aan niet als zoodanig erkende boekhandelaars en uitgevers.

Het is evenzeer noodzakelijk dat een maatstaf wordt aangelegd voor wie als uitgever kan worden erkend en wie niet en dat niet iedereen die het in zijn hoofd krijgt, uitgevertje kan spelen. Er rijzen er als paddestoelen uit den grond en ook al hebben die eendags-vliegen een kort bestaan, zij zuigen den debiethandel en het publiek de noodige koopkracht uit. Op het *aantal* uitgevers afgaande zou men meenen in een Dorado te leven. En een ieder die maar een werkelijk of vermeend goed doel nastreeft meent dit niet beter te kunnen dienen, dan zoo het pas geeft, boeken, periodieken en brochures er zelf voor uit te geven, op zijn minst genomen de heele uitgeverij (ook van eigen richting) passeerende en dikwijls ook nog den boekhandel, die met geen of *nagenoeg geen* korting mag verkoopen, terwijl men zooveel mogelijk streeft er den boekhandel buiten te houden. Men is dan goedkooper uit ... meent men, doch ik betwijfel sterk of dat waar is ... tenminste als men den rechten weg bewandelt en niet met trucjes en achterommetjes beneden de markt laat werken, of onbewust misbruik maakt van positie of omstandigheden.

Om nu maar een bedrijf te noemen, zoo heeft het Wasscherijbedrijf tenslotte van alle zijden steun bekomen om het beneden de markt

werken door groote instellingen te voorkomen. Maar vertegenwoordigen boekhandel en uitgeverij geen hoogere belangen? Dan, worden bovenbedoelde tendenz-uitgaven in den regel uitgegeven met steun van belangstellenden. Ja somwijlen is de uitgever verplicht zichzelf om een of andere relatie, niet onbetuigd te laten.

De prijs kan nu omlaag worden gedrukt, „om de uitgaven in het bereik van iedereen te brengen”. Niet alleen wordt op die manier de *koopkracht* afgetapt, ook de *kooplust*, want het publiek wordt verwend, en beschouwt de normale prijzen als woekerprijzen. Steun, subsidie is prachtig, maar dan alleen voor uitgaven, uit den aard zóó kostbaar van fabricage dat zij te veel boven den normaalprijs zouden moeten kosten en dus voor de meesten onbereikbaar, — in geen geval om buiten het eigenlijke boekbedrijf om, de prijzen te drukken!

Men make toch geen nieuw lek, om te trachten een oud lek te stoppen!

Dan is er toch ook nog zoo iets als de pers, de koningin der aarde, de pers van allerlei richting, kleur en schakeering waarin men zijn denkbeelden kan propageeren.

Samenwerking, collegialiteit is voor den opbloei van het boekbedrijf noodzakelijk, en uit deze samenwerking moge voortvloeien een reorf organisatie van de onderlinge verhouding, scherp omlijnd, gedetailleerd en consequent doorgevoerd. Alle maatregelen in het belang der betrokkenen genomen, zouden alsdan ook kunnen worden *gehandhaafd*.

Door den nood gedwongen stroopt men nu veelal het land af om maar te kunnen leveren, zij het dan ook met korting.

Het is misschien begrijpelijk; de lasten bedreigen het bestaan en er wordt niet voldoende verkocht, maar niet alleen handelt men illoyaal ten opzichte van de vereeniging, waarvan men lid is en tot nakoming van welker reglement men verplicht is, doch men helpt mede den algemeenen stand van zaken te vertroebelen. De menschen *moeten* aldus wel een hoogst eigenaardig idee krijgen omtrent het boek. De een *biedt het aan* beneden den prijs, een ander geeft het als premie op sigaretten, enz.

Er zijn uitgevers die den boekhandel trachten vol te stoppen en dan met St. Nicolaas de boeken beneden den prijs in premiepakketten en dergelijke annonceeren, wat zij ongehinderd kunnen doen als het uitgaven, ouder dan drie jaar, betreft.

Moet het publiek zich dan niet bekocht gevoelen bij den boekhandelaar die tegen den vastgestelden prijs levert? Ook zij vertroebelen den toestand, afgezien van het immoreele van hun handelwijze.

De nood is hoog, want ook „de koopkracht is verminderd van het boekenkoopend publiek en het geld is in handen van lieden, die zich om letterkunde niet bekommeren”, betoogde Prof. Kalff bij de opening van een vergadering van „Letterkunde” te Leiden, en ik voeg hieraan toe: de liede tot het boek is dood en de eendracht en orde in het boekbedrijf zoek.

Tot verbetering van deze toestand schreef ik bovenstaande. Ik acht mijn taak hiermede niet beëindigd, integendeel.

Voor welwillende op- of aanmerkingen houd ik mij aanbevolen; niet dat ik gelegenheid zal kunnen vinden à bout portant in correspondentie te treden, doch ik zal er mogelijk mijn voordeel mee kunnen doen ten opzichte van de belangen die ik voorsta. Dringend verzoek ik toezending (p. a. van Uitgever dezès) van eventueele recensies, citaten, bemerkingsen, enz. in de periodieke pers.

Ten slotte noodig ik *een ieder* uit, die in *grootte lijnen* met mij instemt mij als bewijs hiervan zijn visitekaartje te willen inzenden.

Ik kon niet *altijd* in details treden en achtte het niet immer wenschelijk in dit bestek de proposities verder uit te werken, doch hoop dat de bedoeling duidelijk is en mijn streven eenigen steun en sympathie zal mogen ondervinden.

15 Juni 1921.

MAARTEN VAN MAASLAND.

*Attende Lectioni! (St. Paulus.)*

Voor den Katholiekten lezer heb ik aan het bovenstaande nog iets toe te voegen.

Boekhandel en uitgeverij vertegenwoordigen niet alleen een cultuurbelang in het algemeen, doch ook een katholiek belang in het bijzonder.

De toestand in het boekdruif zooals deze thans is, *moet* er toe leiden dat het *goede* boek van de markt wordt gedrongen door het *slechte*. Ik stel twee uitersten tegenover elkaar; natuurlijk zullen er uitzonderingen zijn en zullen er ook „twijfelaars” blijven welke hoogstens in zoverre van nut kunnen zijn dat zij eenige *uiterlijke* beschaving aankweeken.

Om gelezen te worden, zal men moeten speculeeren op de liefhebberijen van het publiek en de hartstochten van den mensch.

Volgens „Aux Ecoutes” zou de oplage van de Petit Parisien met 300,000 exemplaren zijn toegenomen sinds Carpentier er zijn mémoires in plaatst.

Terwijl het goede boek niet of nauwelijks zich zeli kan bekostigen, worden zedeloze werken bij honderdduizenden gedrukt, werken die in den regel met kunst als zoodanig *niets* hebben uit te staan!

Natuurlijk er zijn er altijd geweest die de leuze huldigden: „Pecunia non olet”, geld riekt niet, er zijn altijd perverse werken geweest, maar het *tegenwicht* dreigt verloren te gaan, wat een opbloei der Schundliteratur tengevolge moet hebben.

„En”, zegt Kardinaal Pie, Bisschop van Poitiers, „al zou een volk neg zoo godsdienstig zijn, het godsdienstigste zelfs ter wereld, al zou dit volk zich geregeld om den predikstoel scharen en naar de schoonste preeken luisteren: leest dat volk slechte boeken en bladen, na dertig jaar zou het een volk van goddeloozen en oproerlingen zijn geworden.

Menschelijkerwijze gesproken, is er geen prediking die het uithoudt tegen de slechte pers."

„Liever zou ik dit stuk (het gouden paus-kruis) te gelde maken, dan dat de roomsche pers een kwijnend bestaan zou moeten lijden."

(Paus Pius X.)

„De slechte lectuur is een langzaam werkend vergif, hetwelk de jeugdige mensch indrinkt en dat vroeg of laat zijn heillooze, moordende werking doet gevoelen en geest en hart bederft."

(Paus Leo XIII.)

„Wie weet niet, hoezeer de reinheid wordt belaagd, door slechte boeken en geschriften, door zedeloze romans, waarover zooveel aankomende jongens en meisjes mijmerend neerzien en het gif der onreinheid inademen."

(Mgr. Hopmans.)

„Gestadige lezing van ongodsdienstige of anti-godsdienstige lectuur, die geen rekening houdt met de christelijke moraal, brengt den katholiek er ten slotte toe zijn zedelijkheidsbeginselen op te offeren."

(Mgr. Schrijnen.)

„Het is inderdaad onbegrijpelijk hoe de wereld nog kan bestaan bij den zondvloed van slechte boeker die ons tegenwoordig overstroomt"

(Lacordaire.)

Wat baat de z.g. „Boekhandel" aan een R. K. Instituut, wat voor voordeelen brengen leveranties met korting waar dit gaat *ten koste* van het R. K. boekbedrijf?

Wanneer boekhandel en uitgeverij op R. K. grondslag geen loonend bestaan kunnen geven, zal men dan de ongebreidelde macht van het boek, het *slechte* boek, kunnen weerstaan?

Wie tracht den bouw van den toren te voltooien met de steenen uit zijn fundamenten!

Men meent gelden uit te sparen omwille van *het goede doel* dat men nastreeft, misschien de opleiding tot Priester of de uitzending van Missionarissen, enz. enz., maar vreest men dan niet de noodlottige consequentie, vreest men niet dat de voedende sappen zullen ophouden toe te vloeien!

En *wie* zal men dan vormen en *wie* uitzenden?

En als het slechte boek zijn verderfelijken invloed heeft doen gelden, *wie* zullen dan financieelen steun verleen?

Ik geloof dat *onbekendheid* met de feiten de voornaamste oorzaak is van de ongezonde verhouding tusschen inrichtingen van onderwijs (enz.) en het boekbedrijf.

Wanneer de tijden voor den algemeenen boekhandel en uitgeverij reeds zoo moeilijk zijn, hoeveel te meer voor den katholieken.

*Weet* U dan niet dat reeds verschillende gerenommeerde katholieke firma's zijn verdwenen?

Op den duur zal, van zakelijk standpunt gesproken, geen kapitaal en energie meer gegeven *kunnen* worden aan den boekhandel en de uitgeverij, omdat het bedrijf naast zijn zware lasten geen lusten kent.

Ik wil hier niet de minste smet werpen op den algemeenen boekhandel in 't algemeen. Men legt er in den regel een anderen maatstaf aan betreffende de ethische zijde van het boek, dan katholieken plegen te doen; gewoonlijk zal men er zonder meer alles of nagenoeg alles ten verkoop aanbieden.

Speciale Schund-verkoopters uitgezonderd moet men hierover niet te hard vallen. Men kan het zich toch kwalijk als verdienste aanrekenen dat men katholiek is en er minder vrijzinnige denkbeelden op dit gebied op nahoudt.

Maar een *feit* is het, dat die uitgaven welke het een katholiek boekverkoopster verboden is te étaleeren en te pousseeren, *het beste gaan*. Zakelijk gesproken staat de boekhandel op R. K. grondslag (het is niet noodig en mogelijk zelfs niet wenschelijk, dat er R. K. op de deur staat), uit den aard der zaak bij den algemeenen ten achter. Juist de boeken die het beste gaan zijn er niet te vinden. Dit beteekent niet alleen een zeer aanzienlijke *rechtstreeksche winstderving*, doch ook een *achterstand* waar andersdenkenden in den algemeenen boekhandel dergelijke boeken terstond uit voorraad kunnen koopen en dergelijke als door hem verlangde werken rondom zich zien.

Heeft de R. K. boekhandelaar uit hoogere beweegredenen zich veel te ontzeggen, hoe bitter moet het hem dan treffen dat b. v. de plaatselijke scholen elders betrekken of bij iemand die zich boekhandelaar *noemt*, maar het feitelijk niet *is*; of dat men hem passeert met een snauw en een grauw omdat die laksche Roomsche boekhandel nooit *bij* is.

Ook hierin ligt de R. K. boekhandelaar ten achter, elders *kan* men beter bediend worden dan bij hem.

Meent toch niet dat U de goede zaak steunt, en *genoeg doet* met hem te waarschuwen dat er een boek in de étalage ligt of in zijn bibliotheek voorkomt dat er niet in hoort. Dit kan voorkomen, want wanneer hij boeken bij aanbieding koopt kan hij ze niet eerst lezen, dat is technisch reeds onmogelijk daar de reisexemplaren in den regel voor een deel uit blanco vellen bestaan ter aanduiding van de dikte, terwijl het boek nog „in de maak” is.

Hij behoeft ook niet veel noten op zijn zang te hebben, want de algemeene uitgeverij heeft den katholieken boekhandel niet noodig en deze laatste wil toch ook gaarne van de gunstige aanbiedings-condities gebruik maken, hij moest dus zoo'n beetje op zijn gevoel afgaan. Maar hoe licht bekoopt men zich op deze manier en zit dan met den strop. Evenmin kan de boekhandelaar alle verschenen werken van A tot Z doorlezen, hij kan er hoogstens inzage van nemen en moet recensies raadplegen. Vergissingen blijven dan nog mogelijk en bovendien verschijnt een recensie dikwijls veel te laat, terwijl hij met zijn nieuwe uitgaven *bij* moet trachten te zijn.

Een waarschuwing betreffende een of ander ongeschikt boek is dus

zeer *nuttig*, maar *laát* het daar niet bij. Daarvan *alleen* kan men geen botterhammen snijden!

U ziet de R. K. boekhandel heeft *nog meer* risico, *nog meer* besloomingen.

Er is nog veel aan toe te voegen, doch dit bestek laat het niet toe. Het is mij dan ook slechts om de groote lijnen te doen, maar nog een voorbeeld wil ik aanhalen.

Pallietier is óók in een gedeelte der katholieke pers aanvankelijk zeer gunstig beoordeeld.

Er was zeer veel vraag naar.

Het is mij bekend van een R. K. boekhandel die bij aanbieding van dit boek voorzichtig had ingekocht, doch in verband met de vele aanvragen en de goede recensies, pogde de bestelling tegen gunstige condities aanzienlijk uit te breiden en slaagde...

De gekochte boeken waren juist in huis,..... toen het verbod kwam.

De uitgeverij op R. K. grondslag staat er ook zeer moeilijk voor.

Ik geloof 'at het duidelijk is, dat deze van den R. K. boekhandel alleen niet *kan* bestaan. Zij heeft ook en vooral den algemeenen boekhandel noodig, en deze heeft haar *niet* noodig. Bij de aanbieding wordt dan ook in den regel gevraagd of de uitgave katholiek is en in dit laatste geval wordt niet gekocht; niet uit haat of nijd, maar omdat men ze niet gebruiken kan. Zijn de boeken niet „neutral” dan krijgt men ze of teruggestuurd of men behoeft niet meer terug te komen. En omdat de algemeene uitgeverij dus grootere oplagen kan maken, *kan* zij goedkooper zijn en *kan* zij den boekhandel betere condities aanbieden dan de R. K. uitgeverij.

En toch moet deze laatste concurreeren. Het moet uit de lengte of uit de breedte komen.

Abnormale winsten worden in de algemeene uitgeverij niet gemaakt. Van de niet te groote (verwachte) winst, naast de zeer groote risico kan niet veel af om den stukprijs omlaag te drukken.

De oplossing moet derhalve gezocht worden in een kleine winst, zeer zuinig beheer en werken, abnormaal hard werken.

Een beetje appreciatie gevraagd! Men heeft mij brieven laten lezen, gericht aan R. K. uitgevers betreffende hun uitgaven, van personen die beter moesten weten, grof en beleedigend.

En zal het niet altijd zóó bar worden gemaakt, hinderlijk en kwetsend is men in zijn onwetendheid zeer dikwijls, om van bewuste of onbewuste tegenwerking maar te zwijgen.

Er worden geen giften gevraagd, maar slechts dit eene: laat R. K. boekhandel en uitgeverij normaal functionneeren, werkt hieraan mede en steunt het goede boek, het Katholiek cultuurbelang bij uitnemendheid!