

Vielleicht haben die Herren, die im Sortiment eine so schlimme Praxis erfahren haben, bei einiger Umsicht auch hier Gelegenheit, Material zu sammeln, um darüber im nächsten Flugblatte zu berichten.

Da die Herren mir die ganz besondere Aufmerksamkeit erweisen, über mich unwahre Behauptungen in ihren Flugblättern zu machen, wegen deren ich mir noch Näheres vorbehalte, so bin ich gern bereit, dem Vertreter dieser Firma Gelegenheit zu geben, sich vor Verbreitung weiterer unwahrer Nachrichten zu schützen. Wenn sich derselbe persönlich zu mir bemüht, will ich ihm ausführliche Mittheilungen machen, sodaß es ihm ermöglicht wird, eine wahrheitsgetreue Schilderung meines Lebensganges zu geben, jedoch unter der ausdrücklichen Bedingung, daß er dieselben wahrheitsgetreu auf seine Kosten im Börsenblatte abdrucken läßt. Es wäre das vielleicht eine der verdienstvollsten Arbeiten, welche bis jetzt aus der Feder unseres Reformators hervorgegangen. Mein Beispiel könnte vielleicht Manchem, der in schweren Zeiten an sich selbst und der Hoffnung auf die Zukunft unter dem Drucke der Verhältnisse verzweifeln möchte und dadurch in Gefahr kommt, falsche Bahnen zu betreten, Kraft und Anregung geben, durch festes Ausharren in redlichem Streben sich eine, wenn auch bescheidene Lebensstellung zu sichern, nebenbei auch noch Schätze zu sammeln, die nicht Motten und Rost fressen, und sich selbst gegen den schamlosesten Ehrabschneider bewahren.

Wiesbaden, 15. Juli 1882.

Chr. Limbarth.

Das „überlebte, solide“ Sortiment.

Es ist eine bekannte Thatsache, daß Unwahrheiten, wenn sie nur mit der erforderlichen Dreistigkeit oft genug vorgetragen werden, schließlich doch Glauben finden. So könnte es auch mit der Unwahrheit von dem Ueberlebensein und der Ruhlosigkeit der Ansichts-Sendungen gehen, und deshalb möchten wir ihr an diesem Orte entschieden widersprechen.

Kürzlich hat nämlich die Firma Keppel & Müller in Wiesbaden das überlebte Ansichts-Versenden mit dem schon längst todtten Fr. Berthes gründlich abgethan und empfiehlt dafür in einer Allgemeinheit, zu der ihre Erfahrungen schwerlich berechtigen können, den resp. Verlegern mehr „Inserate, Prospective u. s. w.“ (vielleicht Druckkostenbeiträge zu den Katalogen der einzig existenzberechtigten, kaufmännisch geschulten modernen Sortimenter?). Es ist nun wohl möglich, daß an anderen Orten Inserate, Prospective u. s. w. über neue Bücher noch einige Wirkung erzielen; nach unseren Erfahrungen in unserm Vertriebskreise ist jedoch die Wirkung fast gleich Null, ebenso wie die von Besprechungen und Recensionen, ausgenommen etwa Fachliteratur in Fachzeitschriften. Um bei der letzteren noch zu verweilen, so kommen aber die sachgemäßen kritischen Besprechungen in der Regel so spät, daß der „überlebte, alte“ Sortimenter schon lange zuvor alle Interessenten mit dem resp. Buche bekannt gemacht hat.

Wenn wir uns nun berufen fühlten, gleich der Firma Keppel & Müller unsere Ansichten und Erfahrungen dem Verlagsbuchhandel per Circular aufzudrängen, so könnten wir sie nur so formuliren:

„Um Gottes willen, spart Euer Geld für Prospective, kein Mensch liest sie durch, sie dienen günstigen Falles in usum Delphini; seid nicht so verschwenderisch mit Inseraten, denn Niemand beachtet sie; werft nicht so rasend viele Recensions-Exemplare in die Welt, denn kein Verständiger glaubt und trauet noch Besprechungen!“

Daß solche Allgemeinheiten für besondere Fälle keine Gültigkeit beanspruchen sollen, liegt auf der Hand. Wir glauben aber constatiren zu können, daß das Publicum sehr abgestumpft geworden ist gegen Anpreisungen durch Inserate, Prospective und

Besprechungen; nur wenn eine Preisreducirung damit Hand in Hand geht, üben sie noch einigen Reiz aus.

Dagegen wird durch Ansichtsversenden, durch Vorlage eines Buches in natura immerhin noch ein Erfolg erzielt. Ob dieser im Einklang mit den Kosten und Mühwaltungen steht, ist eine Frage, ebenso schwer zu bejahen wie zu verneinen. Weil wir aber zu den „überlebten“ Idealisten gehören, und weil wir als geschäftliche Richtschnur nicht allein das Einmaleins kennen, so bejahen wir die Frage. In den höhern Schulen hiesigen Ortes haben wir in den Lehrerzimmern Büchertische stehen, auf denen wir zweckentsprechende Novitäten zur Ansicht auslegen. Der Erfolg befriedigt uns und muß noch mehr die resp. Verleger befriedigen; denn wir bringen ihre Novitäten einem Collegium von 20 bis 30 Personen zugleich zur Kenntniß, und sobald ein Buch behalten ist, legen wir ein zweites Exemplar davon aus. Auch wissen wir, daß manche Lehrer, die nicht zu unsern Kunden zählen, Bücher, die sie auf obige Weise durch uns „zur Ansicht“ gehabt haben, bei andern Sortimentern kaufen. Ein solches Verfahren empfiehlt sich also jedenfalls mehr, als Prospect-Versendung. Aber auch die gewöhnliche Art des Ansichtsversendens ist nach unsern Erfahrungen erfolgreicher, als das Arbeiten mittelst Prospecten. Was schließlich die Massenverwendung für geeignete Novitäten anbelangt, so wird sie doch nicht von den modernen Sortimentern allein betrieben. Wenn letztere dabei etwa größere Erfolge erreichen, so liegt das lediglich an der damit verbundenen Preisreducirung, die auf das kaufende Publicum allerdings einen berechtigten Reiz ausübt; denn Jeder will gern da kaufen, wo er billig kaufen kann. Ob aber im Interesse des ganzen Buchhandels, der solidarischer verbunden ist, als irgend ein anderer Handelszweig, diese Preisreducirungen und der dadurch auf die Käufer ausgeübte Reiz berechtigt sind, das ist eben die Streitfrage.

Theoretisch ist diese stets entschieden gewesen. Praktisch wird noch immer darum gekämpft. Der Kampf ist zwar ein sachlicher; da aber die Sache durch die Eigenart eines Ortes entstanden ist und fortwuchert, so muß der Kampf vielmehr gegen diesen Ort und mit andern Mitteln, als bisher, geführt werden, ehe an eine glückliche Beendigung gedacht werden kann. Wenn ein Dach erst so schadhast geworden ist, daß es immer und immer wieder durchregnet, dann hilft kein Flickwerk mehr, sondern nur ein neues Dach!

Hamburg, 14. Juli 1882.

Herold'sche Buchhandlung.

Miscellen.

Zur Bücher-Bettelei. — Einsender dieses empfing heute, nunmehr auch aus Berlin, folgende Zuschrift:

Eine löbliche Verlagsbuchhandlung der „Annalen für Physik und Chemie“ ersuche ich namens des Directoriums der Akademischen Lesehalle ganz ergebenst, uns ein Freie Exemplar Ihrer werthen (sic!) Zeitschrift gewähren zu wollen. Sollten Sie auf mein (sic!) Gesuch nicht einzugehen vermeinen (sic!), so bitte ich Sie inständigst, uns Ihr geschätztes Werk für den halben Preis zu überlassen.

J. A. N. N., stud. rer. nat.

Als früher, namentlich von Seiten verschiedener oesterreichischer Universitäten, wiederholt, um nicht zu sagen sehr oft, derartige Ansinnen an ihn gestellt wurden, so hat er, unter Berücksichtigung der mannigfachen Schwierigkeiten, mit denen derartige außerdeutsche Institute zu kämpfen haben, entweder denselben mutatis mutandis entsprochen oder sie stillschweigend ad acta gelegt; nachdem diese unschöne Form des Bücher-Bettels aber auch in der Metropole des Deutschen Reichs, dem Brennpunkte unserer nationalen Cultur, Platz greifen zu wollen scheint, hält er es für seine Pflicht, dieselbe hiermit einmal öffentlich zur Sprache zu bringen und als ungebührlich zu kennzeichnen.

Leipzig, im Juli 1882.

Joh. Ambr. Barth.