

Sprechsaal.

Unverlangte Zusendungen.

(Vergl. Nr. 281, 293.)

Herr — a — in Guben behauptet im Sprechsaal des Börsenblattes (Nr. 293) unter anderem folgendes:

»Der Sortimentler ist sowohl dem Publikum als auch dem Verlagsbuchhandel gegenüber verpflichtet, verständig zu wählen, und thut dies auch.«

Den ersten Teil dieser Behauptung wird jeder Verleger mit Vergnügen unterschreiben, gegen den Schlussatz aber energisch protestieren, da er durch hundertfältige Erfahrung vom Gegenteile belehrt worden ist. Kaum der zehnte Teil aller durch ihre Bedeutung und Leistungsfähigkeit überhaupt in Betracht kommenden Sortimentler wählt verständig; zwei Zehntel wählen planlos, d. h. sie verschreiben alles, gleichviel ob Prachtwerk oder Broschüre, in mehrfacher Anzahl, und die übrigen sieben Zehntel wählen und verschreiben überhaupt nichts. Das ist der Thatbestand, der wohl jedem Verleger nach Versendung eines Circulars immer wieder von neuem bestätigt wird. Soll er sich nun bei Novitäten-Versendungen auf das verständig wählende Zehntel beschränken? Das wäre scheinbar das Vernünftigste, er würde dadurch aber dem Vertrieb sehr enge Grenzen stecken, viele, zum Teil große Städte gar nicht berücksichtigen können und sein eigenes Interesse dadurch aufs empfindlichste schädigen.

Wir gelten bei Novitätenversendungen die eingelaufenen Verlangzettel im allgemeinen höchstens als schätzbares Material, das ich nur teilweise und ganz nach eigenem Ermessen berücksichtige. Ich expediere also die Zettel der mir durch Erfahrung längst bekannten verständig wählenden Minderzahl genau laut Bestellung, die der unverständlich wählenden Mehrzahl nach meinem Ermessen, d. h. entweder verkürzt oder gar nicht, und versende endlich einen großen Teil der Auflage unverlangt an niemals wählende, aber erfahrungsmäßig leistungsfähige Firmen, wobei ich mich natürlich in jedem einzelnen Falle durch den besonderen Charakter der betreffenden Novität und die Chancen, welche dieselbe vermöge ihrer Eigenart an bestimmten Plätzen haben könnte, leiten lasse.

Gerade dieser letztere Punkt ist es, der die natürliche, ich möchte fast sagen moralische Berechtigung unverlangter Sendungen im klarsten Lichte erscheinen läßt. Wurde doch vor mehreren Jahren bei Gelegenheit einer ähnlichen Börsenblatt-Erörterung ein Verleger zu erzählen, daß er auf die Ankündigung einer Novität über die Geschichte der Stadt Augsburg nur von zwei Augsburger Firmen spärliche à condition-Bestellungen erhalten hätte.

Diese zuerst befremdende Erscheinung erklärt sich aber ganz natürlich einerseits durch die immer mehr anwachsende Arbeitslast des Sortimenters, die es ihm gar nicht möglich macht, Börsenblatt und Circulare mit gebührender Aufmerksamkeit zu lesen, andererseits durch die meines Wissens an dieser Stelle noch niemals betonte und doch unbestreitbare Thatsache, daß der Verleger seine Novitäten natürlich besser kennt und richtiger beurteilt, als es dem Sortimentler auf Grund einer oft knappen oder sehr allgemein gehaltenen Ankündigung möglich ist. Der Verleger wird daher in sehr vielen Fällen besser wissen, wo seine Artikel Absatz finden, als der Sortimentler, mag dieser auch seinen Kundenkreis noch so genau kennen, und wird daher, trotz Herrn — a —, mit unverlangten Sendungen fortfahren müssen, bis

— nun bis der ganze Buchhandel in andere Bahnen lenkt, was ja allem Anschein nach doch nur eine Frage der Zeit ist.

L.

R—r.

Es ist wahrlich hohe Zeit, daß für den Büchertrieb durch Ansichtsversenden bestimmte Normen festgesetzt werden, um die unangenehmen Reibungen zwischen den Kollegen im Verlag und Sortiment aufhören zu lassen. Wer der Herren Verleger will es leugnen, daß seit Wochen die letzten Seiten des Börsenblattes, auf denen sich in jeder Nummer Inserate wie »Nichts unverlangt« oder »Alles Unverlangte geht mit Spesenberechnung zurück« oder in anderem Wortlaut mit gleichem Sinne breit machen, ihn mit Unwillen erfüllen? Wo will das hinaus?

Ich gebe gern zu, daß die Novasendungen nur zu häufig nicht mit der nötigen Sachkenntnis und Umsicht seitens des Verlegers geschehen, und sollten zu dieser höchst schwierigen Arbeit nur ältere, erfahrene Kräfte verwendet werden, oder der Prinzipal sich derselben selbst unterziehen; im letzteren Falle könnte er dann wenigstens für das Rückporto niemand anders verantwortlich machen. Woher kommt es denn aber, daß so viele Handlungen über die »Flut« der Novitäten Beschwerde führen? Die Antwort ist sehr einfach. Der Verleger möchte eben bei den Novasendungen keine Handlung übersehen, keinen Geschäftsfreund dem andern vorziehen; erhält in einer Stadt, in der zwei Sortimentshandlungen sich den Rang streitig machen, nur die eine Handlung eine Novität, so beklagt sich die andere. Aus diesem Gefühl heraus bekommen viele Sortimentshandlungen für sie, wie sie behaupten, unabsehbare Bücher.

Wenn es nun schon immerhin für den Verleger deprimierend ist, seine im Laufe des Jahres versandten Novitäten mit dem bekannten Rubrum »w. p. n. e.« vor der Ostermesse zurück zu erhalten, so muß ich hierin doch noch eine Art von anständiger Kollegialität erblicken; kommen dagegen die Nova als Barpakete mit 10, 20, 25, auch 50 % Nachnahme zurück, für welche letzteren Betrag man ein Fünftelpaket durch ganz Deutschland senden kann, so muß der Verleger sein eigenes Hab' und Gut einlösen und steht dieser Unkoulanz für den Augenblick ohnmächtig gegenüber.

Um diesem Unwesen zu steuern, schlage ich eine Vereinigung der Verleger vor, die allen denjenigen Sortimentshandlungen, die mit Spesenrechnung Novapakete remittieren, nur gegen bar und mit verkürztem Rabatt liefern.

Herr »Hanno Lips«, dessen Vorschläge mir, wie gewiß noch vielen anderen Verlegern, aus der Seele geschrieben sind, sollte, bevor er zu dem Äußersten seine Zuflucht nimmt, einen solchen Versuch machen. Oder glaubt er, daß dieser doch fruchtlos sein wird? Eine derartige Selbsthilfe würde den Herren Sortimentern zu denken geben, daß sie die Saiten nicht zu straff anspannen möchten; denn ein Riß derselben könnte nur zu leicht unheilbare Folgen haben.

Es wurde nun vorgeschlagen, Nova überhaupt nur »auf Verlangen« zu versenden. Ich kann einen solchen Vorschlag nicht billigen; denn der anfangende bis zum mittleren Verleger wäre mit seinem Bücherabsatz vollständig von den Herren Sortimentern abhängig; erfahrungsgemäß verlangt von solchen Verlegern nur der kleinste Teil der Sortimentshandlungen. Mit den berühmten, größeren Ver-

legern mag es eine andere Bewandnis haben; deren Novitäten wird wohl seitens des Sortiments die nötige Aufmerksamkeit geschenkt, oder erhalten diese ihre Novitäten auch mit Spesenrechnung zurück?

Angenommen, ich wäre Verleger und dürfte meine Novitäten nur »auf Verlangen« versenden; ich rede aus Erfahrung von solchen Novitäten, die ich ihrer kleinen Auflage wegen nur so versenden konnte und welche wohl berechtigt waren, allgemeines Interesse zu erwecken! Leider aber muß ich gestehen, daß von den wirklich guten und rührigen Sortimentshandlungen bei weitem nur der kleinste Teil verlangte, wohl aber eine große Anzahl solcher Firmen, die ihre Handlung erst zur Blüte emporheben wollten! Und was soll ein Verleger thun, wenn in einem Städtchen zwei oder gar nur eine Sortimentshandlung besteht, die nie verlangt? Soll deshalb der ganze Kundenkreis dieser Handlung von der Kenntnis des Erscheinens einer Novität ausgeschlossen bleiben? Soll der Verleger gezwungen sein zu warten, bis die Herren im Sortiment sich freundlichst für sein Buch interessieren wollen? Es will mich überhaupt bedünken, als hätte das fleißige Bescheiden der Kunden recht sehr nachgelassen, und als ob nur noch diejenigen Bücher verkauft würden, deren Verleger durch sehr kostspielige Inserate, teure Prospekte und Beilagen die Käufer gleichsam in die Sortimentshandlungen treiben! Es heißt auch hier: »Hilf Dir selbst!« Nach meiner Ansicht würde ein solcher Beschluß, Nova nur »auf Verlangen« zu versenden, die Verleger immer weiter in die Bahnen des direkten Absatzes mit dem Publikum treiben, und diese Wege mühten die Herren Sortimentler zu vereiteln suchen.

Ich erlaube mir ein Beispiel. Mit einem Büchlein, das zu Hunderttausenden seinen Absatz finden sollte, wandte ich mich selbstverständlich zuerst an die Sortimentshandlungen; diese jedoch, weil der Verdienst an einem Exemplar zu gering war, oder sie dem Heftchen nicht volles Vertrauen entgegenbrachten, weil der Verleger kein Brodhäus, Teubner etc. war, thaten nichts, und da ich zu keinem Resultat kam, so entschloß ich mich, selbst vor die rechte Schmiede zu gehen. Als nun die Bestellungen auf Tausende von Exemplaren seitens der Behörden ohne Vermittelung des Sortiments direkt eingingen, erhielt ich von mehreren Sortimentshandlungen die »ergebene Aufforderung, da die bestellenden Behörden zu ihren Kunden gehörten, den Rabatt ihnen gutzuschreiben!« (sic!)

Der Absatz dieses Büchelchens hat die Richtigkeit der dargelegten Pläne des Herrn »Hanno Lips«, die schon seit Jahren die meinen sind, vollauf bestätigt. Es liegt klar zu Tage, daß, wenn die Sortimentshandlungen sich gegen die fleißigen und strebsamen Verleger verschließen, diese sich gezwungen sehen, sich andere Absatzquellen zu verschaffen. Diese sind von dem größten Teil der Verleger noch nicht benutzt, obwohl man sie kennt, um der Einigkeit und dem festen Zusammenhalten des Gesamtbuchhandels nicht den verderblichsten Stoß zu versetzen. Sollte es jedoch dahin kommen, daß es sich um die Existenz des Geschäfts, die Erhaltung der Familie, den berühmten »Kampf ums Dasein« handelt, so werden wahrlich alle Schranken durchbrochen und die hergebrachten Usancen über den Haufen geworfen werden, und man wird tragen müssen, was darauf folgt.

Der Verleger wird durch eine schlechte Behandlung seiner Nova seitens des Sortimenters zur Selbsthilfe gezwungen und wird und muß schließlich das Verhältnis mit dem Sortiment nach und nach lockern und schließlich