

→ Sprechsaal ←

Noch einmal: »Du Cange, Glossarium«.

Herrn H. Welter's Entgegnung auf unsere Veröffentlichung vom 2. d. M. (vergl. Bbl. 177) giebt uns Veranlassung, auf betr. Angelegenheit selbst noch einmal genauer einzugehen.

Die Vorgeschichte der Manipulationen mit Du Cange, Glossarium, auf welche Herr Welter zur Begründung seiner Handlungsweise besonders Gewicht legt, ist unseres Erachtens für die praktische Bedeutung der Sache ganz gleichgültig. Herr Welter mußte, wenn er sich der Beihilfe des Buchhandels zum Vertrieb seiner Verlagwerke bedienen wollte, demselben wenigstens nach dem Rücktritte seiner Konkurrenten irgend ein Äquivalent für seine Bemühungen bieten. Das ist doch einmal der allgemeine Brauch zwischen Verlegern und Sortimentern. An Stelle dessen bietet Herr Welter beständig und zuletzt wieder im Augustheft des »Hermes« seinen Du Cange dem Publikum genau unter denselben Bedingungen d. h. bis zum 31. Juli d. J. für 80 Fr., nach diesem Termine für 100 Fr. loco Paris an, wie dies auch im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel geschieht. Wenn Herr Welter beabsichtigte, dem Buchhandel irgend wie entgegenzukommen, so bot dieser Preiserhöhungstermin vom 31. Juli hierzu vortrefflich Gelegenheit.

Vielleicht findet Herr Welter in diesen unseren letzten Auslassungen ein Körnchen Wahrheit, wir hoffen sogar, daß Herr Welter Veranlassung nehmen wird, hier Abhilfe zu schaffen.

Berlin, 20. August 1890.

Heinrich & Remke.

Die Ankündigungen der Firma H. Welter in Paris.

Herr H. Welter in Paris versucht im Börsenblatt täglich den deutschen Buchhandel mit dem »Trésor de Chronologie von Mas Latrie« für 50 Fr. zu beglücken. Ich erhielt dieser Tage eine Anfrage über dieses Werk von einem meiner Kunden. Nachdem das Porto 5 Fr. beträgt, offerierte ich dasselbe für 65 Fr., was einem gewiß bescheidenen Nutzen von 15 Proz. entspricht. Statt der Bestellung zeigte mir nun mein Kunde einen Antiquariatskatalog der Firma Welter vor, in dem das Werk dem Publikum genau zum Nettopreise von 50 Fr. offeriert wird. Ein Einblick in den Katalog, der laut Ausdruck in 5000 Exemplaren verbreitet wird, belehrte mich, daß Herr Welter dieselbe Praxis auch bei allen seinen andern Offerten, wie »Du Cange«, »La Curne de St. Palaye etc.« einhält. Seine vor kurzem auf einen diesbezüglichen Angriff betr. »Du Cange« vorgebrachte schwache Rechtfertigung kann Herr Welter bei dem hier in Frage kommenden Werke nicht anbringen, da er selbst verkündet, daß er in diesem Falle mit einer Konkurrenz nicht zu rechnen hat.

München, 27. August 1890.

J. Schweizer.

Erwiderung.

In meinem Mitte August durch die Bestellanstalt allgemein verteilten Rundschreiben habe ich die Verkaufspreise meiner in Rede stehenden Verlagwerke wie folgt festgesetzt:

Mas-Latrie: (100 fr.) 50 fr. ord., 45 fr. no.;
2 Explre. 85 fr. no.; 5 Explre 200 fr. no.
Du Cange: (300 fr.) 125 fr. ord., 100 fr. no.
Lacurne: (150 fr.) 75 fr. ord., 67 fr. 50 c. no.
loco Paris, mit Portoberechnung von 30 c. pro Kilo bei Lieferung franko Leipzig. (Für das Publikum sind die Portospesen meinerseits höher angesetzt worden, und, da das Börsen-

blatt nach wie vor auch von Privaten gelesen zu werden scheint, habe ich in meinen Anzeigen an dieser Stelle für Mas-Latrie nur den Preis von 50 fr. genannt.)

Ich muß es allen Firmen, denen für Bestellungen, welche durch mich selbst veranlaßt wurden, die Provision von 10—20% ein ungenügendes Äquivalent für ihre Arbeit zu sein scheint, anheimgeben, ob sie solche Bestellungen ausführen wollen, oder nicht, kann mich aber nicht veranlaßt sehen, für das Publikum Preise anzusetzen, welche den Erfolg meiner Manipulationen traglich machen müßten, oder den Herren Sortimentern Bedingungen einzuräumen, die es ihnen ermöglichen würden, billiger als ich selbst an das Publikum zu verkaufen.

Die Herren Sortimenter verlangen von ihren Pariser und anderen ausländischen Kommissionären, gegen eine Provision von 5% weit schwierigere Dienstleistungen, als es die Ausführung einer ihnen durch teure Berlegermanipulationen ins Haus gebrachten Bestellung mir zu sein scheint.

Die Beilagen für diverse Zeitschriften, so auch diejenige für Hermes, sind im Juni hergestellt und versandt worden. Wenn einzelne später in die Hände des Publikums gelangten, als ich erwartet hatte, geschah das gegen meine Absicht. Ich selbst habe seit 1. August von Privaten einlaufende Bestellungen zu den alten Bedingungen mit der gedruckten Mitteilung beantwortet: Le Glossarium de Du Cange éstant presque épuisé, son prix a été porté à 125 fr. net.

Dies mein letztes Wort in dieser Angelegenheit.

z. B. Frankfurt a. M., 5. September 1890.

H. Welter in Paris.

Zur Warnung des Herrn Strauß.

(Vgl. Bbl. 183).

»Die Botschaft hör' ich wohl
Allein mir fehlt der Glaube!«

Der Sortimenter soll aus Furcht, dem Schleuderer eine Blöße zu zeigen, nicht rechnen, d. h. er soll vergessen, daß er arbeitet, um sein Brod zu erwerben, wenn ihm bei einem Artikel statt des ihm gebührenden bürgerlichen Vorteiles nur ein Trinkgeld geboten wird, soll sich der Angstmeierei vor Maßregelungen seitens einer Behörde hingeben, statt dieser vorzurechnen, daß sie billigerweise dasselbe Porto auch ihm zu vergüten habe, welches sie zahlen müßte, wenn sie vom Verleger direkt beziehen wollte. Ich habe mich gern in vielen wichtigen Fragen mit Herrn Emil Strauß auf gleichem Boden gesehen; diesmal aber stehen wir weit von einander entfernt, und ich bin nicht im stande, den Sprung bis zu ihm über die gähnende Kluft hinweg machen zu können, in die er hinunterzeigt, indem er die »willkürliche Erhöhung« eines von der Reichsbehörde festgesetzten Ladenpreises als so vielfach bedenklich auslegt — doch halt! die Kluft ist ja eigentlich, wenn man genau hinsieht, gar nicht vorhanden, er hat sie nur zu erblicken geglaubt, weil er einmal für einen Augenblick nicht in gewohnter Weise die Augen geradeaus nach vorwärts richtete, oder das Gähnen der Kluft hat (wie jedes andere) inzwischen aufgehört; zum mindesten giebt Herr E. S. selbst das Rezept an, sie auszufüllen, so daß man nicht zu ihm hinübersehen braucht, daß vielmehr er bequem wieder zu seinen Freunden stoßen kann, ohne sich im Springersport versuchen zu müssen: Er warnt vor »Erhöhung des Ladenpreises« — nun das wollen wir ja ohnehin unterlassen, doch hält er für zulässig, »dem Arzneibuch-Käufer die Bezugskosten anzurechnen«, und das, nichts anderes wollen wir ins Werk setzen, möge er nur auch mitthun, das verbietet uns weder § 12 der Verlehrsordnung, noch die Besorgnis vor irgendetwas oder irgendwem.

Freilich geht die Sache so nur dann, wenn die Kollegen jeder einzelnen Stadt sich auf Ehrenwort gegeneinander verpflichten, keine Ausnahme zu machen; widerstrebt eine einzige Firma aus irgend einem Grunde und läßt sich nicht des Bessern überzeugen, so bleibt nichts übrig als entweder mit Verlust zum Spott-Ladenpreise zu verkaufen oder Aufträge auf das Arzneibuch abzulehnen. Beides ist aber ungut; darum haben diejenigen Stimmen recht, welche den Wunsch aussprechen, es möchte eine grundsätzliche Bestimmung, wie sich in ähnlichen Fällen der Sortimenter zu helfen habe, in die Verlehrsordnung aufgenommen, andererseits aber von den Verlegern, welche nur ein Trinkgeld anbieten können, nicht vergessen werden, daß sie auch Artikel haben, zu deren Absatz sie den Sortimenter etwas mehr brauchen als zu diesem oder jenem amtlichen, bei dem der Obsteiger im Wettbewerb (ich würde das glauben, auch wenn es nicht eingewandt worden wäre) vielleicht schließlich selbst kaum einen anderen Gewinn behält als das Bewußtsein, den Fang nicht andern Händen gelassen zu haben. — Ob es möglich wäre, auf die Behörden, welche derartige Artikel zu vergeben haben, eine Einwirkung auszuüben in dem Sinne, daß bereits von ihnen aus das Interesse des Sortimenters Berücksichtigung findet? Ich lasse diese Frage hier unerörtert, empfehle aber die andere der Erwägung, ob der Verleger einer amtlichen Veröffentlichung trotz aller Verpflichtungen auf einen bestimmten, dem Sortimenter bestensfalls keinen Gewinn lassenden Laden- und Nettopreis nicht doch in der Lage ist, diesem Sortimenter, den er im übrigen oft genug um Aufmerksamkeit für seinen Verlag anzugucken Anlaß nimmt, einigermaßen entgegenzukommen.

Ich trage kein Bedenken, mit Ja zu antworten: der Verleger kann direkte Sendungen an den Sortimenter machen, sogar beim ersten Erscheinen des Buches; er kann ablehnen, Bestellungen aus den Reihen des Publikums selbst zu erledigen; er kann diesem Publikum zu wissen thun, daß es im Falle direkter Bestellung bei ihm das Porto für die Sendung zu tragen habe und auch der Sortimenter ihm dasselbe aufzurechnen berechtigt sei; er kann Aufträge des Sortimenters, an gegebene Adressen unter Nachnahme zu expedieren und ihm das Trinkgeld gutzuschreiben, zur Ausführung bringen; er kann zulassen, daß ihm der Betrag der Faktur vor oder nach Abgang der Sendung direkt eingesandt werde u. s. w. Zudem ich diese Möglichkeiten, dem Sortimenter entgegenzukommen, aufzähle, will ich nicht unterlassen zu bemerken, daß bei vielen Verlegern bereits Brauch ist, was ich da erwähne; nur bei der ersten allgemeinen Versendung eines Artikels gilt derselbe fast nie — warum aber nicht? Warum nicht zum mindesten bei Artikeln wie das Arzneibuch, wo es für den Verleger als eine moralische Verpflichtung erscheint, den offensibaren Nachteil, mit welchem der Sortimenter arbeiten soll, vermeiden oder doch nach Möglichkeit vermindern zu helfen? Ich möchte als Grund nicht Mangel an gutem Willen oder an Rücksicht bei den Verlegern (ich betone, daß ich nicht den vorliegenden einzelnen Fall, sondern die fast Regel zu nennende Enthaltensamkeit der Verleger im allgemeinen im Auge habe), sondern die Macht der Gewohnheit bezeichnen, welcher sich zu entziehen in solchen Fällen aber sicher ein Verdienst um die Gesamtheit wäre; ein solches Verdienst würde zwar den betreffenden Verleger allemal ein geringes Opfer an Mühe und Zeit kosten, aber keineswegs an barem Gelde, während er dem Sortiment das sonst unvermeidliche Geldopfer, ja zum Teil auch sich selbst bare Auslagen erspart, insofern er für die ihm direkt zugehenden Beträge die Provision an den Kommissionär umgeht.

Was ich für heute sonst etwa noch zu sagen