

Warum sind es nie die sogenannten »großen« Verleger, mit denen man derartige Differenzen hat? Weil die Herren leben und leben lassen. Deshalb sollten wir alle den Schlussatz in dem Artikel des Herrn Knauer (Nr. 187 d. Bl.) beherzigen.

Ich glaube nicht, daß Herr O. L. als Sortimentler in einer mittleren oder kleinen Stadt gewirkt hat, sonst müßte er wissen, mit welchen Widerwärtigkeiten der Novitäten-vertreibende Buchhändler zu kämpfen hat. Liebenswürdigkeiten, wie »Ich verbitte mir jede weitere Belästigung« u. sind von Leuten, die nicht speziell Ansichtssachen wünschen, nicht selten. Die besseren Kunden aber, also solche, die regelmäßig Sendungen bekommen, machen das in angenehmerer Form ab, indem sie — fast alle — mehrere Monate im Jahr pausieren und uns dies vorher mitteilen in etwa folgender Weise: »Thun Sie mir den einzigen Gefallen und schicken Sie mir vorerst nichts mehr; ich kann nicht einmal die Sachen lesen, die ich von Ihren Sendungen behalten habe!«

Nun steht man da! Ich glaube im Sinne vieler Sortimentler zu sprechen, wenn ich sage: Es wird einem in solchen Fällen das Ansichtsbefenden zum vollendeten Ueberdruß. Soll denn der einsichtsvolle Sortimentler — und solche giebt es doch genug — nicht mit allen Mitteln seinen Umsatz zu heben suchen, und legt er wirklich, wie Herr O. L. meint, seine Hände in den Schoß, bis er von einem Buche hört, »es sei was los damit?« Nein, am Publikum liegt's; denn ich habe schon Fälle erlebt, daß Bücher bei mir von Leuten verlangt wurden, welche dieselben Sachen vorher zur Ansicht dort hatten. Als ich ihnen dies sagte, wurde mir zur Antwort: »Ja, wer kann all das Zeug lesen!« Und so geht's im Provinzial-Sortiment hundertmal; ich spreche aus zwanzigjähriger Erfahrung.

Erst kürzlich klagte mir auch darüber ein älterer Kollege und knüpfte daran die Bemerkung: Wenn irgend ein Kaufmann in der Weise arbeiten würde, wie es der Sortimentler jahraus jahrein mit Kleinigkeiten thun muß, so würde er ein Narr oder — ein reicher Mann. So gefährlich kommt es mir gerade nicht vor, obgleich ich mich auch oft ohne jedweden Erfolg plagen muß, aber es berührt mich unangenehm, wenn bald von der einen, bald von der anderen Seite Vorwürfe gemacht werden, die unbegründet sind.

Darunter rechne ich auch die letzten Ausführungen des Herrn O. L., der meiner Ansicht nach auch das Kind mit dem Bade ausschüttet, wenn er von der prinzipiellen Zurückhaltung »zahlreicher« Sortimentler redet, ohne daß ihm vielleicht die Ursache der Zurückhaltung bekannt ist.

Kreuznach. Ferdinand Harrach.

Veränderte Neuauflagen von Schulbüchern.

Auch ein Wort zur Sittlichkeitsbewegung im Buchhandel.

Der in letzter Zeit so energisch hervortretende Protest gegen unsittliche Cirkulare, gegen Verleger sogenannter unsittlicher Bücher u. u. mag ja viel Berechtigung haben; indes ist die Sache wohl nicht so schlimm, wie sie vielfach gemacht wird. An Leib und Seele wird beim Lesen solcher Cirkulare wohl ernstlich keiner Schaden nehmen, und ein pekuniärer Schaden erwächst erst recht niemandem dadurch.

Da giebt es schlimmere Dinge im Buchhandel, die weit energischer Protest erheischen, die auch nicht sittlich sind, aber, tiefer einschneidend; den Sortimentler um die Früchte seiner redlichen Arbeit bringen, ihm den Beruf verleiden und einzelne dann schließlich vielleicht dazu bringen können, auch minder einwandfreie Litteratur zu führen, um sich über Wasser zu halten. Ich meine die immer ärger werdende Verlegerthätigkeit in unablässig aufeinander folgenden stets veränderten Neuauflagen von Schulbüchern.

Wer nicht selbst Schulbücher führt, kann nicht annähernd begreifen, in welcher Art eine große Zahl von Schulbuch-Verlegern heute ihr Geschäft betreibt. Innerhalb eines Jahres kommen oft zwei willkürlich veränderte Auflagen eines solchen Buches heraus. Sobald die Sortimentler sich nur eben mit den Schulbüchern vollgespeichert haben, beginnt auch der Verleger allsogleich mit dem Neudruck einer natürlich ganz beliebig, aber eben doch genügend veränderten Auflage.

Der Schaden, der dadurch dem deutschen Schulbuch-Sortiment erwächst, geht so alljährlich sicher in die Tausende von Thalern. Interessant wäre z. B. die Aufstellung einer Verlustliste, die nachweist, welchen Schaden die Neubearbeitung eines in Berlin erscheinenden deutschen Lesebuchs in diesem April dem Schulbuchhandel zugefügt hat. Wie ein nicht endentwollender Schmerzensschrei nahmen sich im April die tagtäglichen Angebote aus, in denen aus allen Orten mit 20 s u. pro Band angeboten wurde, was kaum 14 Tage vorher mit 1 M 45 s, 1 M 60 s und 1 M 75 s bezogen war, ohne daß sich wohl selbst zu 20 s Abnehmer gefunden haben mögen. Im März wurde noch allenthalben die alte Auflage ausgeliefert, und im April, gerade während des Schulbuchgeschäftes war die neue Auflage fertiggestellt. Die Sortimentler, die sich einfach für die Schul-Campagne vorgeesehen hatten, sahen ihre Bestände durch solche Manipulation zu Makulatur geworden.

Ein zweites Beispiel betrifft ein arithmetisches Schulbuch. Die Auflage dieses Jahres 1892 wird im Oktober bereits Makulatur sein; denn der Verleger zeigte bereits das Erscheinen einer neuen und natürlich veränderten Auflage an. Ebenso natürlich wird nichts zurückgenommen, da Schulbücher fast ausschließlich nur bar geliefert sind.

Weitere Beispiele ließen sich duzendweise anführen.

Wie um dem Ganzen die Krone aufzusetzen, giebt es dann noch Verleger, die angesichts solcher Dinge an Handlungen, die für den übrigen Verlag keine Verwendung haben, die Schulbücher nur mit gekürztem Rabatt liefern. Sancta Simplicitas! — nicht von seiten der Verleger, ach nein, aber von seiten der Sortimentler, die diese Zustände fast nie zur Sprache bringen, sondern sie hinnehmen, wie der Muselman sein Geschick.

Wenn nun nach den neulichen Auslassungen des Herrn Ganz in Köln die Buchhändler »der Pflege des Schönen und Guten dienen«, so fragt man sich doch: Ist das alles gut und schön?

Wenn Verleger behaupten, daß sie von den Autoren, also in diesem Falle von Schullehrern zu ewigen veränderten Neuauflagen gedrängt werden, so müssen sie eben soviel moralische Kraft haben, diesen Geschäfts-Lehrern klar zu machen, daß sie, die Verleger, eine zu sittliche Auffassung ihrer Stellung haben, als daß sie sich dazu brauchen ließen, pädagogischer Vielschreiberei auf Kosten, ja fast durch den Ruin des Sortiments die Taschen zu füllen. Haben die Verleger diesen Mut nicht, nun, dann ist eben von sittlicher Kraft nicht viel mehr die Rede; dann sind wir eben kurzweg Geschäftsleute im heutigen Sinne. Dann kommt es aber auf etwas mehr oder weniger — nach der oder jener Seite hin — überhaupt nicht mehr an; alsdann mag sich aber wenigstens keiner besser dünken und hinstellen, als er es wirklich ist.

Es mag sich gegen diese Ausführungen wohl klügeln und witzeln lassen; Thatsache wird aber bleiben, daß Hunderte fort und fort Geschädigter mir beipflichten werden.

Berlin.

Wilhelm Buchholz.

Kunden-Rabatt im Antiquariat.

(Vergl. Börsenbl. Nr. 185.)

Auf die von Herrn Ferd. Harrach in Kreuznach angeregte Frage, betreffend den Kundenrabatt im Antiquariat, läßt sich meines Erachtens keine bestimmte Antwort geben.

Daß Bibliotheken fast durchgehends einen entsprechenden Rabatt beanspruchen und auch erhalten, ist ein alter Usus und gehört zu den Alltäglichkeiten. Die Höhe des Nachlasses richtet sich in solchen Fällen zumeist nach der Größe der Bestellung einerseits, andererseits aber nach der Qualität der bestellten Bücher und auch zuweilen danach, ob die betreffende Bibliothek gegen sofortige Bezahlung oder auf Jahresrechnung bestellt.

Ebenso verhält es sich bei den Privat-Kunden. Verlangt der Besteller irgend einen Vadenhüter oder sogenanntes »Katalogfutter« oder ein teureres, schwer verkäufliches Werk, so wird jeder Antiquar gern mit Rabatt liefern.

Auch weiß jeder Bücherliebhaber, der fleißig Kataloge liest, daß die Herren Antiquare geradezu Unglaubliches leisten in Bezug auf Preisansätze. Ein und dasselbe Buch (dabei habe ich Seltenheiten und äußere Ausstattung nicht im Auge) kann man in den verschiedensten Katalogen zu ganz verschiedenen Preisen angesetzt finden, und Preisdifferenzen bis zu 50% sind keine Seltenheiten. Der betreffende Antiquar, der gerne hohe Preise ansetzt, wird sich leicht entschließen auch an Privatkunden Rabatt zu gewähren, und thut auch gut daran, sofern es sich nicht um eine »Rarität« handelt; denn wenn er es nicht thut, so kann er zehn gegen eins wetten, daß sein Kunde dasselbe Buch in einem andern Katalog viel billiger angesetzt findet. Eine bestimmte Regel oder gar eine »Verkehrsordnung« für das Antiquariat im Verkehr mit Privatkunden ist ein Ding der Unmöglichkeit; denn die erste Vorbedingung für das Einhalten der Preise, ein fixer Verkaufspreis, existiert beim Antiquar nicht. Herr Harrach muß sich schon darin fügen, daß jeder Antiquar in dieser Angelegenheit so vorgeht, wie es sein eigener Vorteil erhelscht.

Wien.

J. Eisenstein.

Rückentitel

II.

(Vergl. Börsenblatt Nr. 188.)

Die in Nr. 188 des Börsenblattes erörterte Frage der Rückentitel dürfte in der Praxis längst entschieden sein. Beim Lesen des Artikels habe ich eine Reihe von Fächern diesjähriger Novitäten angesehen und finde, daß unter vier Büchern mit quer laufenden Titeln durchschnittlich drei von unten nach oben laufen und einer von oben nach unten.

Bei dem gebundenen Lager laufen aber alle Titel von unten nach oben.

Thatsache ist ferner, daß überall da, wo das Buch höher steht als das Auge des Suchenden, der von oben nach unten laufende Titel schwer, oft gar nicht zu lesen ist, wogegen der von unten nach oben laufende sich leicht liest.

B.

Str.

III.

Die Redaktion des Börsenblattes bezeichnet in der Nummer vom 15. August d. J. die Anregung des Kollegen L. zur gleichmäßigen