

stücke „Ich liebe Sie“, „Nach der Hochzeit“ und „Die Herren Gelehrten“ geben Zeugnis davon, daß der Autor eine reiche Begabung auch hierfür besaß. Doch galt seine Hauptthätigkeit vorzugsweise dem militärischen Schwant, und so konnte der in unserer Litteratur wohl einzig dastehende Fall eintreten, daß z. B. am Geburtstage des Kaisers Hunderte von Aufführungen militärischer Stücke stattfanden, die Friß Volger verfaßt hatte.

Sein Verlag, namentlich sein Theaterverlag, noch ganz wesentlich durch die Werke anderer Schriftsteller bereichert, ging weithin über Deutschland hinaus, nach Amerika, Australien u. s. w., überall wo Deutsche — und wo wären die nicht zu finden — sich vereinigt hatten, um auch ihrerseits, fern der Heimat, des Vaterlandes in patriotischen Festen zu gedenken. Im ganz besonderen Grade wurden hierbei stets die Erzeugnisse seiner Feder bevorzugt; denn sie atmen am besten den schneidigen, militärischen Geist und den eigenen Humor des Soldaten-

standes. An seinen Werken, welche auch vielfach an Theatern aufgeführt wurden, werden sich noch viele erfreuen; denn die Gabe des Humors war ihm in reichem Maße zu eigen. — Geboren wurde Friß Volger am 9. September 1841, er starb also im noch nicht vollendeten zweiundfünfzigsten Lebensjahre. — Friede seiner Asche!

Gestorben:

am 8. Februar in der Heilanstalt Thonberg bei Leipzig der bekannte Berliner Hofkunsthändler Friß Gurliitt, der vor etwa einem Jahre an einem schweren Gemütsleiden erkrankte;

am 11. Februar in Leipzig der Buchhandlungsgehilfe Herr Hugo Bach, seit zwei Jahren ein treuer und gewissenhafter Mitarbeiter im Hause Julius Klinckhardt. Er fand mit sechs Leidensgefährten den Tod bei einem erschütternden Brandunglück am Neumarkt in Leipzig.

→ **Sprechsaal.** ←

Antwort

auf die Bekanntmachung

des Kreis-Vereins Rheinisch-Westfälischer Buchhändler im amtlichen Teile der heutigen Nummer.

Nachdem der Vorstand des Kreisvereins es für gut befunden hat, ein an mich gerichtetes Schreiben im amtlichen Teil der heutigen Nummer zu veröffentlichen, muß auch ich, wenn auch wider Willen, noch einmal das Wort in der Angelegenheit ergreifen. Ich bin umsomehr dazu genötigt, als diese Veröffentlichung meinem Procuristen wegen eines ohne mein Vorwissen leichtfertig begangenen Unrechts, und weil ich ihn in seiner Stellung belassen habe, gleichzeitig auch mir die denkbar niedrigste Gesinnung unterlegt. — Ich glaubte mich bisher zu der Annahme berechtigt, daß durch Zahlung der Sühne von Seiten des Schuldigen einerseits und meine öffentliche Erklärung, ich würde für alle etwa entstandenen Schäden aufkommen, andererseits die von mir aufs schmerzlichste bedauerte Angelegenheit für den Gesamtbuchhandel erledigt sei.

Was aber mein persönliches Verhältnis zu meinem Procuristen angeht, so habe ich zu erklären, daß meinerseits eine Trennung von demselben, der sich in jeder Beziehung durch eifriges Streben als eine mir fast unentbehrliche Kraft in meinem Geschäfte bewährt hat, trotzdem ins Auge gefaßt worden wäre, wenn nicht die genaue Kenntnis seiner Person und seines Charakters mir die Ueberzeugung gäbe, daß er nicht imstande ist, sich bewußt und absichtlich einer unehrenhaften Handlung schuldig zu machen. Und darauf kommt es meines Erachtens an.
Köln, 11. Februar 1893. Paul Neubner.

Spejennachnahme

für unverlangte Sendungen.

II.

Offener Brief an den Herrn Einsender des Artikels „Spejennachnahme“ in Nr. 30 d. Bl.

Geehrter Herr Kollege!

Ihren Artikel habe ich mit Interesse, aber nicht ohne einiges Befremden gelesen. Sie glauben sich als Verleger berechtigt, Ihre unverlangten Nova dem Sortimentern zuzuführen, ohne daß der also Bedachte auch nur mucken darf. Sie muten dem Sortimenter zu, die Kosten Ihres Verfahrens zu tragen, nachdem Sie sich über seine ausdrückliche Bestimmung w. (d. h. ich wähle meinen Bedarf selbst und will nichts ohne mein Verlangen zugesandt haben) hinweggesetzt. Ist das billig denkend gehandelt?

Was würden Sie, verehrter Herr, dazu sagen, wenn der Sortimenter, der Ihre Nova verschrieben, die nun bei einem Kunden auf dem Lande zur Ansicht liegen, Ihren Balken in der Disponenden-Kubrit Ihrer D.-M.-Faktura ignorierte? Was dem einen recht, ist dem andern billig. Sie glauben gerichtlich einschreiten zu können. Das wäre nur bei den mit Recht gerügten Ausschreitungen von einigem Erfolg; bedenken Sie aber, daß es nicht immer leicht sein dürfte, die wirklichen Auslagen nebst Entschädigung für gehabte Arbeit und Zeitverlust (diese muß doch dem Sortimenter vergütet werden) festzustellen. Oder meinen Sie, der Sortimenter sei ganz zur freien Verfügung des Verlegers vorhanden?

Ich muß Ihnen in manchen Ihrer Ausführungen recht geben; allein den Standpunkt, den Sie zur Beurteilung der bedauerlichen Tatsache einnehmen, vermag ich nicht zu teilen. Ich bin Sortimenter (Buchhändler bilde ich mir ein) und nur nebenbei Verleger. Als letzterer habe ich auch Ihre Erfahrung gemacht, ja noch schlechtere Resultate mit meinen Cirkularen erzielt als Sie; trotzdem bin ich weit entfernt den Sortimenter, in Ihrer Weise verantwortlich zu machen. Dieser hat nicht freiwillig, (Ausnahmen überall) seine Haltung den Neuigkeiten gegenüber angenommen. Haben Sie eine Ahnung, was dem Sortimenter „zur thätigen Verwendung“ alles offeriert wird? — Was der Verleger auch

alles auf den Markt wirft, er ist fest überzeugt, daß sich spielend Massen absetzen lassen, und teilt der Sortimentern nicht seine Ansicht, so ist er „Bücherverkäufer“, er verliert ohne weiteres seine Kasse. Ist das gerechtfertigt?

Aber ein anderer Grund noch ist vorhanden, der den Sortimentern zur Vorsicht zwingt beim Verarbeiten des Zettelpakets, der ihn zwingt, sich mehr und mehr ablehnend Neuigkeiten gegenüber zu verhalten: das Publikum mit seinem Widerwillen, Bücher zum Ladenpreise zu kaufen. — „Ich verbitte mir jede unverlangte Zusendung.“ „Wollen Sie mich doch endlich in Ruhe lassen mit Ihren Sendungen.“ „Ich habe Ihnen schon oftmals mitgeteilt, daß ich keine Bücher ohne Bestellung geschickt haben will, verschonen Sie mich doch endlich mit Ihrer Zudringlichkeit.“ „Annahme verweigert.“ „Zusendungen verbeten.“ „Mein Dienstmädchen hat keine Zeit sämtlichen Buchhändlern der Stadt ihre bedruckte Matulatur wieder zuzustellen, ich verbitte mir jede fernere Belästigung.“ —

Manchem meiner Sortimenterskollegen werden diese Stillblüten alte Bekannte sein. Diese Ueberfälligkeit legt man einfach dem Sortimentern zur Last; aber wer trägt die Schuld? Sie, mein verehrter Herr Verleger, resp. so mancher Ihrer Standesgenossen, die den Sortimentern so stolz und selbstbewußt behandeln, die sich aber nicht abhalten lassen, ihre eben noch so pomphaft angepriesenen welterschütternden Nova in aller Kürze ganz oder teilweise zu verramschen.

Dieser Umstand, geehrter Herr Kollege, ist es, der die Achtung vor einem Buche beim Publikum untergraben hat, der das bücherlaufende Publikum veranlaßt zum Antiquar zu gehen, der die Existenz des Buchhändlers untergräbt, ihn zum Bücherverkäufer herabwürdigt, wenn er nicht brotlos werden will. Und da glauben Sie dem Opfer der Verlegermanipulationen gegenüber noch ein Recht zur Vergewaltigung zu haben? Zu spät werden die Herren vom Verlage erkennen, was sie dem Sortimentern angethan haben. Ihre Annahme von dem Bücherverkäufer wird einst allgemein stimmen, wenn der Verlagsbuchhandel nicht bessernde Hand an sich selbst legt, sich im Verlegen und in der Wahl der Sortimentersfirmen beschränkt, mit denen er verkehrt. Der Bücherverkäufer wird vielleicht andere Artikel mit vertreiben, die auch der Buchhandel bietet z. B. Thee, Kaffee, Cigarren, Lebkuchen, Wein etc., und falls sich der Verschleiß dieser Artikel lukrativer gestaltet als das Handeln mit Büchern, das letztere als Nebenerwerb betreiben. Sie glauben ich übertreibe?

Das mag sein; allein es mag Ihnen beweisen, daß, wenn einer den anderen entbehren kann, es der Bücherverkäufer ist, der ohne den Herrn Verleger seinen Laden zum Vertrieb anderer Waren benutzt, während der Verleger als solcher eines Verkäufers nicht entraten kann. Ihre Behandlung und Ihre Auffassung von dem Stande des Sortimenters ist also nicht ganz richtig. Nur Toleranz und gegenseitige Rücksichtnahme, die Wahrung der beiderseitigen Interessen und Anerkennung der Gleichberechtigung kann zum Ziele führen. Sichern Sie dem Sortimentern durch günstige Bedingungen Aussicht auf lohnenden Gewinn beim Vertrieb Ihrer Artikel, und die Novaverschreibungen der einsichtigen Buchhändler werden sich mehren, diejenigen der anderen können Sie dann leicht missen. — Wie schwer es dem Sortimentern oft wird, seinen Stand zu wahren bei dem jetzigen Treiben mancher Verleger, mag Ihnen zum Schluß ein Beispiel von vielen zeigen.

Ein langjähriger Kunde wünscht ein bestimmtes Werk, Preis 36 M., zu kaufen, bedingt aber vorherige Ansicht. Das Werk ist da, es gefällt, wird gekauft. Drei Tage später bin ich in der Lage, das gleiche Werk und mit Goldschnitt versehen für 12 M. dem erstaunten Kunden liefern zu können. Wie hätte ich dagestanden, wenn der betreffende Herr das Werk erst beim sogenannten Antiquar gesehen hätte? Glücklicherweise war ich durch ähnliche frühere Vorkommnisse gewarnt und zog vor, den Offerten der Großantiquariate mehr Aufmerksamkeit zu widmen als sonst. Können Sie das einem denkenden Sortimentern verargen? Ist es unter solchen Umständen nicht ganz natürlich, daß die unvorteilhaftesten, Kosten und Ärger verursachenden Neuigkeiten-Offerten keine Berücksichtigung finden? Aber nicht durch Zwangsmaßnahmen, nicht durch Verkürzung, sondern durch zeitgemäße Erhöhung des Rabattes können Sie, geehrter