

Petresakten«, sondern »allmählich« zc. Für den kleinen Teil der guten Käufer werden sie immer am Plage sein.

Wenn Herr N. nicht absehen zu können meint, was ich »mit Vorführung meiner erstaunlichen Ziffern« bezwecke, so ist der harmlosen Art, wie der Artikel eigentlich ins Börsenblatt gelangte, diesseits schon eingangs dieser Zeilen Erwähnung geschehen. Kollegen von schärferer Auffassung dürften übrigens mühelos die Absicht herausgefunden haben. Die Ziffern sollten die Sortimentler davon überzeugen, daß der Reisebuchhandel keineswegs als vermeintliche *quantité négligeable* kurzweg abzuthun ist, sondern eine Macht vorstellt, mit der die Verleger rechnen — ja daß letztere, zwischen die Stylla und Charibdis von Sortiment und Kolportage gestellt, sich vielfach zu gunsten der letzteren erklären würden. Da die Frage für uns brennend ist und durch die bevorstehenden Verhandlungen im Reichstag im Vordergrund steht, so wird es nicht an Kollegen, namentlich aus Verlegerkreisen, fehlen, für die meine Darlegungen immerhin noch von einigem Interesse gewesen sind. Ich könnte mit mehr Recht die Gegenfrage an Herrn N. stellen, was er wohl seinerseits mit seiner Entgegnung bezwecken wollte, und in welchen Punkten er mich widerlegt und zermalmt zu haben glaubt? Neue Gesichtspunkte, ausgenommen den Wunsch nach Staatshilfe gegen unberufene Pfscher, finde ich bei ihm nicht.

Weit ernster nehme ich die Replik des Herrn Pape. Dieser hat auch in dem Mundwerk der Reisenden gleich die dynamische Kraft der Kolportage heraus erkannt.

Ich bin von höchster Achtung und Bewunderung für die ideale Auffassung, die sittlich-hohe Warte erfüllt, von der aus ein mir befreundeter, innerlich gleichgesinnter Herr Kollege sein berufliches Wirken auffaßt. In meiner langen Sortimentzeit war ich von gleichen Grundsätzen beseelt. Ich habe aber nicht gefunden, daß meine Grundsätze, jedes die gute Sitte und das Christentum antastende Werk oder Zeitschrift vom Vertriebe auszuschließen, Sonntags auch nicht einmal das Kontor öffnen zu lassen zc., mir selbst seitens meiner Gesinnungsgenossen besondere Anerkennung eingebracht hätten. Da konnte ich wahrnehmen, wie die eigenen Kunden Sonntags ruhig bei den rührigen Konkurrenten bestellten, und ich hatte mich gehörig zusammenzunehmen, um ehrenhaft durchzukommen. Mir drängte sich die Wahrnehmung auf, daß selbst in diesen Kreisen hinsichtlich der gesellschaftlichen Eintaxierung eines Buchhändlers mehr die Höhe der Jahreseinnahmen als der Charakter zum Maßstab genommen zu werden pflegt, von den übrigen Schichten der Gesellschaft aber erst recht.

Die Aussprüche der Bibel wörtlich auf unser heutiges Erwerbsleben anwenden zu wollen, halte ich für edel, aber gleichzeitig für selbstmörderisch gegenüber dem Erwerbsleben. Dann muß man sich mindestens gleichzeitig auf das damit verbundene Martyrium gefaßt machen, das uns ein einfacher Rückblick auf die evangelischen Sortiments- und Verlegerfirmen, die gewiß keine Seide spinnen, besonders auf die vielen untergegangenen Handlungen von dieser Richtung in den letzten 30 Jahren, vor Augen führt.

Ich würde es nicht über mich bringen, Kollegen mit unverfänglichen geschäftlichen Gepflogenheiten durch Hinweise auf biblische Gebote das Gewissen zu beschweren. Aber vor 2000 Jahren lagen die Verhältnisse doch etwas anders. 1 Kilo Reis, 1 Kilo Brot, 1 Liter Ziegenmilch haben sich die damaligen Juden wohl ohne viele Arbeit auf den Tag verschafft, einige baumwollene Hemden jährlich allenfalls auch noch; die zweite Hälfte des Tages durften sie gewiß sorglos im Grase liegen. Deshalb sind derartige Aussprüche nicht wörtlich auf unsere heutigen Kulturzustände zu übertragen. Uns ist es schon etwas saurer mit dem Fortkommen gemacht.

Durch Ueberredung, dünkt mich, sucht man auch im

Sortiment manch alten Schmöcker an den Mann zu bringen. So mancher reibt sich doch vergnügt die Hände, wenn es endlich gelungen ist, einem Unwissenden eine alte Auflage von Andrees Handatlas für die neueste zu verkaufen oder ihn zu überzeugen, daß der dreimal teurere Stieler allein brauchbar sei. Natürlich haben wir es hier, als feine Leute, nicht mit der »Suade«, sondern der »Macht der überzeugenden Darstellung und Urteilskraft« unserer Herren Gehilfen zu thun. — Es ist so ein eigen Ding, bei anderen beharrlich auf Fehler zu pirschen!

Es wird gewiß den Herren Verlegern höchst gleichgültig sein, durch was für oratorische Leistungen die Reisefirmen die Konversations-Lexika unterbringen. Auch die häufigen gerichtlichen Klagen gegen Subskribenten brauchen sie nicht anzusehen, und hier beantworte ich gleich die Frage, woher denn diese Tausende von Klagen kommen. Sie sind auf den Leichtsinne der Besteller zurückzuführen — fast ausnahmslos. Diese wollen ihre alten Gewohnheiten (vier Glas ächtes Bier, sechs und mehr Cigarren täglich) nicht zu gunsten der neuen Last daran geben, bewirken nicht einmal die kleine Abschlagszahlung von 3 *M* monatlich, unbekümmert um die Folgen. Unter falschen Vorspiegelungen sind solche Unterschriften nicht zu erreichen. Die gedruckten Bestellschemata lauten klar und bündig, und wenn ein Reisender einmal mündlich mehr aufschwindelt oder etwas Wesentliches verschweigt, so wird dadurch bekanntlich der ganze Vertrag ungültig. Der Richter stellt sich dann stets auf die Seite des Käufers.

Den Vorwurf vieler unrichtigen und nichtigen Bemerkungen muß ich schon zu tragen suchen. Nicht jedem stehen gleiche Gaben einer lichtvollen, logisch aufgebauten Darstellung zu Gebote, wie einem so hervorragenden Dialektiker, als den wir unseren lebenswürdigen Hamburger Kollegen verehren.

Allerdings geht meine Wahrnehmung dahin, daß der bessere Roman von den Reisenden nicht leicht angefaßt wird, weil sich die Interessenten nur in höheren Kreisen und viel zu sporadisch vorfinden. Da lohnt es sich nicht. Ein Widerspruch jedoch liegt in Herrn Pape's Behauptung, daß »jedes bessere Buch sich im allgemeinen für Reisegegeschäfte nicht eigne, die Ziffer der vertriebenen Werke der gesamten Produktion gegenüber winzig sei«. Der Nachsatz stimmt. Es werden jährlich gewiß nicht über zwei Duzend neuer Werke im Reiseverkehr vertrieben, schon weil eine Firma an einem einzigen ein und mehrere Jahre zu arbeiten hat. Der Vorderatz dagegen ist haltlos; denn mit diesen wenigen Werken sucht sich der Reisende eben gerade nur das Beste aus. Er beansprucht: allgemein ansprechenden Inhalt in vollstündlicher Darstellung bei wissenschaftlicher Bedeutung, glänzende Ausstattung bezw. Illustration, verhältnismäßig billigen Preis. Nur unter diesen zusammenwirkenden Faktoren geht die Spürnase des Reisenden an ein neues Werk. Es muß eben ein sogenannter »Treffer« sein, wie z. B. Brehms Tierleben, Andrees Atlas u. a.

Es ist also nicht so leicht, für Reisevertrieb geeignete Werke zu produzieren, und wenn ein Verleger die Erfahrung macht, daß auch von dem besten Lieferungswerke das Sortiment sich zwar 5000 Lieferung 1 und 2 à Cond. verschreibt, aber knapp 200 in Summa anbringt, von denen sicherlich noch die Hälfte auf die gespendeten Rezensionsexemplare entfallen, während selbst unbedeutende Reisefirmen 1000—1500 Exemplare anbringen, so wird ihm unmöglich im Ernste zugemutet werden können, sich ferner allein auf das Sortiment zu stützen und mit letzterem in seinen Angriffen auf die Kolportage zu sympathisieren.

Daß die Ursache zu letzteren aber wesentlich in Verbitterung und Mißgunst wurzelt, werden sich die Reisegegeschäfte nie ausreden lassen.

Unbestritten lasse ich Herrn Pape, daß zehn solche mit Wucht vertriebene Werke notwendig den Absatz anderer, hieran