

Sortimentervereine? Der Sortimentler hätte angesichts der von der Post erhobenen Beilagengebühr längst auf den Gedanken kommen müssen, daß er vielfach mißbraucht und sein Verdienst ungerechterweise geschmälert wird. Auch er kann und soll an dem Gewinn teilnehmen, den Inserate und Beilagen bringen, nur regen muß er sich.

Wie wenig einzelne der Herren Zeitschriftenverleger von meinen Ausführungen bisher erbaut gewesen sind, beweisen ihre Drohungen mit Boylott (vor Gericht »Grober Unfug« genannt). Sie drohen, weil sie eben etwas wirklich Sachliches nicht vorzubringen haben. Möchte doch einmal einer dieser Herren zahlenmäßig und wahrheitsgemäß darthun, was er an seiner Zeitschrift verdient; das ist bis jetzt noch nie öffentlich geschehen, dagegen sehr oft, wie wenig der Sortimentler verdient (sogar von Verlegern uns!).

Sauer werden diese Ausführungen vielleicht manchem schmecken, auch wenn sie nicht in der Saure-Surken-Zeit entstanden wären. Derzberg (Elster). Friß Opiz Nachf.

Direkter Büchertrieb des Verlegers.

Henry contra Weger.

(Vgl. Nr. 185 d. Bl.)

Die Firma Weger vergibt anscheinend, daß die Eggerschen Werke von Zeit zu Zeit deswegen nicht in Kommission zu haben waren, weil der Verleger sie wegen zu Endegehens der Auflage zurückverlangt hatte. Von diesem Zeitpunkt an bis zum Erscheinen der neuen Auflage ist mehr als ein halbes Jahr verstrichen. Trifft denn da die Schuld den Sortimentler, wenn sein Besteller einmal ein halbes Jahr auf ein zur Ansicht bestelltes Buch warten muß?

Ferner scheint die Firma Weger nicht begreifen zu können, daß man ein derartiges Buch nicht von heute auf morgen zur Einführung bringen kann; an einer Universität dürfte das selbst dem zuständigen Dozenten schwer fallen. Hier fallen öftere Ansichtsendungen an die Herren Studierenden, Empfehlung durch Kataloge, Cirkulare autographierte Rundschreiben zc. mitunter viel gewichtiger in die Waagschale. Daß meine in dieser Art und Weise erfolgte Anpreisung des Buches nicht zum wenigsten Teile zu dem Absatz des Buches beigetragen hat, behaupte ich auch heute noch.

Daß ein solches Buch sich speziell durch seinen Inhalt empfehlen muß, ist wohl für jeden selbstverständlich; wenn das nicht ist, dann kann auch der Verleger und Sortimentler nichts damit machen.

Die Firma Weger giebt selbst zu, daß bei den letzten Auflagen ein Absatz in Bonn zu verzeichnen war. Ich danke für gefällige Quittung.

Ich bin natürlich auch der Ueberzeugung der Firma Weger, daß die Verleger Werke nur drucken, um sie zu verkaufen. Niemals habe ich davon gesprochen, daß die Firma Weger direkte Offerte gemacht habe, aber das kann sie doch nicht leugnen, daß sie direkt geliefert hat und zwar mit einem Rabatt von 20%, nachdem wir hier in Bonn einen Absatz zu verzeichnen hatten.

Daß dieser nachher gestockt hat, daran tragen Sie, geehrte Firma Weger, selbst die Schuld, da Sie mich, entgegen meiner Bitte, nicht in den Stand setzten, zu gleichen Preisen zu liefern, wie Sie selbst. Das Citat Ihres Briefes: »An Ihnen wird es sein« zc. klingt hierauf recht sonderbar.

Hätten wir uns für Ihren Verlag nicht verwendet, dann hätten Sie das Recht gehabt, direkt zu liefern, und dann wäre auch Ihre Bemerkung, betreffend das Drucken der Bücher zum Verkauf, begründet.

Mir scheint aber, daß Sie jetzt, nachdem die Werke zur Einführung gekommen sind, sowohl den Haupt- als auch jeden möglichen Nebenverdienst selbst einstecken wollen. Durch direkte Lieferung profitieren Sie ja an jedem Exemplar noch 5%, die Ihnen durch den Buchhandel verloren gingen.

Ich bin ja übrigens nicht der einzige Sortimentler, der sich dagegen auflehnt. Sie haben mir ja selbst geschrieben, daß Sie auch von anderer Seite dieserhalb angesprochen wurden.

Wenn ich so viel Arbeit und Mühe und Unkosten hatte, um Ihre Verlagswerke — wollen wir sagen zu protegieren, statt einzuführen — so kann ich auch in erster Linie Berücksichtigung, in erster Linie die Gutschrift verlangen. Die Herren Kollegen, die wirklich in Betracht kommen, werden sich schon ihrer Haut wehren. Das Albertinum bestellt nicht bei jeder Firma in Bonn; bei mir hatte es infolge meiner Verwendung thatsächlich die Bücher verlangt.

Ich frage Sie hiermit nun: Warum setzen Sie uns Sortimentler (nicht mich allein!) nicht in den Stand, nachdem Sie selbst schreiben: »An Ihnen wird es sein« zc., zu denselben Bedingungen liefern zu können, wie Sie liefern, und warum haben Sie unsere Hilfe in Anspruch genommen, so lange die Werke hier nicht zur Einführung gekommen waren?

Jeder gute Kaufmann wird heute versuchen ein Geschäft zu machen, wo er kann. Der Käufer müßte aber ein Narr sein, wenn er ein Buch mit 20% bekommen kann und einen höheren Preis dafür bezahlt.

Der gute Rat, der schriftlich folgen soll, ist bis heute nicht eingetroffen. Ich bitte Sie, sich doch hier zu äußern. Oeffentliche Antwort ziehe ich vor. Ich privatim bedarf Ihrer Belehrung nicht. Bonn a/Rh.

A. Henry.

»Wodurch erspart man sich und seinen Mitmenschen Zeit?«

Ein Sortimentler bzw. dessen Kommissionär dadurch, daß er bei Einlösungs-Aufforderungen über remittierte Barsachen dem Verleger das Datum des Bezuges und eventuell den Grund der Rücksendung angiebt. Dadurch wird nicht nur dem Sortimentler, sondern auch dessen Kommissionär und dem Verleger manchmal recht viel Zeit erspart.

Ein Verleger.

Anzeigebblatt.

Geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen.

Berlin C., den 20. August 1896.
Gontardstr. 1.

[36670] P. P.

Den verehrl. Buchhandel erlaube ich mir hiermit davon in Kenntnis zu setzen, dass ich infolge gütigen Uebereinkommens mit den Herren

Lemke & Kunzke in Friedrichshagen unter heutigem Tage den Verlag meiner bisher dort erschienenen Schriften übernommen habe und letztere unter der Firma:

M. Glünicke's Verlags-Anstalt,

BERLIN C.,

Gontardstrasse 1

selbst herausgeben werde.

Herr K. F. Koehler in Leipzig hat

die Vertretung auch meiner Firma freundlichst übernommen; derselbe wird stets ein grösseres Lager meiner Werke dort haben, um Barbestellungen sofort ausführen zu können.

Ueber meine Verlagsartikel, insbesondere über meine neueste, im Erscheinen begriffene Broschüre werde ich Ihnen n. Z. Bericht geben.

Ein eigenhändig unterschriebenes Exemplar dieses Rundschreibens ist in der Geschäftsstelle des Börsenvereins niedergelegt.

Mein Unternehmen Ihrem geschätzten Wohlwollen bestens empfehlend, zeichne ich

mit vorzüglichster Hochachtung

M. Glünicke's Verlags-Anstalt.

Friedrichshagen, den 20. August 1896.
bei Berlin.

[36671] P. P.

Indem wir auf vorstehendes Rundschreiben der Firma **M. Glünicke's Verlags-Anstalt** höfl. Bezug nehmen, bestätigen wir dasselbe und ersuchen Sie, auf Ihrem Konto entsprechende Aenderung vorzunehmen. Unter Heutigem hören wir auf, mit dem

Buchhandel in direkter Verbindung zu stehen, und nehmen daher Veranlassung, Herrn **K. F. Koehler** in Leipzig für die gewissenhafte Führung unserer Kommission bestens zu danken.

Wir empfehlen uns Ihnen

Hochachtungsvoll ergebenst

Lemke & Kunzke.

[37084] P. P.

Hierdurch beehre ich mich, ergebenst mitzuteilen, daß ich am heutigen Tage mit dem Deutschen Buchhandel in direkten Verkehr getreten bin und die Firma **F. C. Fischer** in Leipzig die Güte hatte, meine Vertretung zu übernehmen.

Meinen Bedarf wähle ich selbst, doch ist mir die Zusendung von Katalogen, Prospekten und Rundschreiben erwünscht.

Hochachtung

Buffalo, N. Y. (Nordamerika).

Carl F. Siefmann,
Deutsche u. englische Buch- u. Musikalienhandlung.