

Pflichtexemplare. — Im ungarischen Abgeordnetenhaus brachte am 23. d. M. Kultusminister Blasics einen Gesetzentwurf über die Pflichtexemplare für wissenschaftliche Zwecke ein.

Stuttgarter Buchhandlungs-Gehilfen-Verein. — Der Stuttgarter Buchhandlungsgehilfenverein wird am Sonntag den 4. Juli d. J. sein dreißigstes Stiftungsfest durch einen Tages-Ausflug nach Teinach, Zavelstein und Calw im Schwarzwald feiern.

Programm: — Sonntag den 4. Juli 1897 früh 5⁵⁵ Abfahrt in reservierten Wagen nach Teinach. (Die Fahrkarten zum ermäßigten Preise von 1 \mathcal{M} sind von 5³⁰ ab bis 5 Minuten vor Abgang des Zuges in der Bahnhofsvorhalle vom Vorstande in Empfang zu nehmen.) — Ankunft in Teinach 8⁰². Besichtigung der Badanlagen. — Um 9 Uhr Abmarsch auf den Zavelstein. Dasselbst großer Frühstückstisch mit Musik auf der reservierten Terrasse des Gasthauses zum Lamm. — $\frac{1}{2}$ 12 Uhr Abmarsch nach Calw. — 1 Uhr Festmahl im Hotel zum Badischen Hof in Calw. Gedek 2 \mathcal{M}

(ohne Wein). — Um 4 Uhr Spaziergang nach Dirsau. Dasselbst gemeinschaftlicher Kaffee im Gasthaus zum Köhle. Besichtigung der Kloster-Ruine. — Abends 6 Uhr Rückmarsch nach Calw und Abschiedstrunk im Badischen Hof. — Rückfahrt nach Stuttgart 8⁴², Ankunft 10³⁰. Schlußschoppen im Hotel Royal.

Personalnachrichten.

Bestorben:

am 22. Juni am Semmering der Professor an der Technischen Hochschule in Wien, Postrat Franz Ritter von Rziha, einer der hervorragendsten Fachmänner im Eisenbahns, speziell im Tunnelbau. Seine Hauptwerke sind: Lehrbuch der gesamten Tunnelbaukunst, 2 Bde. (Berlin 1864—72, 2. Aufl. 1874), Die neue Tunnelbaumethode in Eisen (Berlin 1864), Der englische Einschnittsbetrieb (Berlin 1872), Eisenbahn-Ober- und Unterbau (im offiziellen Wiener Ausstellungsbericht, Wien 1876, 3 Bde.).

Sprechsaal.

Zur Hebung des Bücherabzages.

Die Frage, die die Gemüter des deutschen Buchhandels seit geraumer Zeit in Bewegung hält, auf welche Weise Mittel und Wege geschaffen werden könnten, um den Absatz von Büchern zu heben, ist gewiß von höchster Bedeutung angesehen, der immer noch zunehmenden Produktion geistiger Ware. Sie bedeutet für viele eine Frage der Existenz, und es ist nur zu sehr zu verstehen, daß jeder — sei er Verleger oder Sortimentler — bemüht sein will, das Seinige dazu beizutragen, um diesem Uebel — nämlich des nicht genügenden Absatzes bezw. Umsatzes — nach Möglichkeit abzuhelfen.

In letzter Zeit ist nun der deutsche Buchhandel endlich, wie man vielfach anzunehmen scheint, auf die richtigen Wege geführt worden; nicht eins, sondern sogar zwei Organe, die den heiß-ersehnten Auf- und Umschwung in den Verhältnissen herbeiführen sollen, sind geschaffen, ja eine neuere Nummer des Börsenblattes kündigt — offenbar, weil die gedachten zwei Anzeigebblätter dem Bedürfnis bereits nicht mehr genügen — sogar schon ein drittes derartiges Unternehmen an. Das letztere hat seinem Programm nach jedenfalls den Vorzug vor den andern darin, daß es nicht einen Augenblick darüber im Unklaren läßt, wer die Kosten desselben tragen soll. Öffentlich werden sich die Verleger deutscher Geistes-erzeugnisse beeilen, hier hilfreich die Hand und vor allem den Geldbeutel aufzutun, um es zu ermöglichen, daß diese neue »Bücherei« den verschiedenen Interessentenkreisen sich wenigstens präsentieren und eventuell ebenfalls zur Verfügung stellen und dem »mangelnden Absatz« auf die Strümpfe helfen kann.

Ich fürchte nur, daß alle diese Bestrebungen (ganz abgesehen von der Befreiung anderer, tiefer liegender Ursachen der heutigen Verhältnisse, die bei anderer Veranlassung erörtert werden sollen), durch derartige Hilfsmittel den Klagen beider Parteien abzuhelfen, nicht im Stande sein werden dies zu erwirken, und daß das Publikum auch auf diesen Köder, auch wenn er in dem verführerischsten Gewande ihm vorgehalten wird, nicht anbeißt; denn viel eher ist noch anzunehmen, daß ein Bücherliebhaber sich die Mühe nimmt, einem Buche, das ihm zu Gesicht kommt, eine gewisse Beachtung zu schenken, als den ihm tagtäglich vielleicht sogar von mehreren Seiten zugleich ins Haus geworfenen sogenannten »litterarischen« Neuigkeitsorganen. Im Gegenteil, das Publikum wird schon von anderen Industriezweigen mit reklamehaften Ankündigungen derart überflutet, daß man es nur begreiflich finden kann, wenn es alle Zusendungen dieser Art und damit leider auch die buchhändlerischen unbefehle in den Papierkorb wandern läßt. Nun sind Bücher in sehr vielen Fällen noch nicht einmal »Bedarfsartikel«, und welchen Anpreisungen soll es nun eigentlich, wenn es sie überhaupt würdigt, Glauben schenken? Denen der Verleger oder den im trügerischen Gewande von »Rezeptionen« eingehenden Empfehlungen der Redaktionen der in Betracht kommenden »Büchereien«?

Soweit es sich aber um die neuen Erscheinungen des deutschen Büchermarktes handelt, denen diese letzteren besonders zu dienen bestimmt zu sein scheinen — und der Absatz an Novitäten dürfte wohl fast in jedem größeren Sortiment einen nicht unbedeutenden Prozentsatz des Jahresumsatzes bilden —, so glaube ich, daß bei den verschiedenen Vorschlägen doch ein sehr wichtiger Faktor übersehen wird: das ist die individuelle Thätigkeit des für den Verleger gewiß unentbehrlichen einzelnen Sortimenters, und wo diese fehlt, werden alle Hilfsmittel gedachter Art nur Kosten und Mühe machen, nicht aber den erhofften Erfolg bringen. Die ganze Organisation des deutschen Buchhandels ist nun eben einmal so, daß der Käufer in erster Linie nicht gezwungen ist, auf Prospekte und

reklameartige Empfehlungen hin, wie in England und dem übrigen Auslande, ein Buch zu kaufen, er kann es sich zunächst einmal »ansehen« und auf seinen Inhalt hin prüfen. Daraus folgt, daß der natürliche Agent der Litteratur, der Sortimentler, will er, abgesehen von der Tages- und Bedarfs-litteratur, seinen Absatz stetig heben, dies eben doch nicht anders erreichen kann, als auf dem Wege, auf welchem die großen Firmen, die der deutsche Buchhandel glücklicherweise auch heute noch aufweist, ihre Geschäfte zu der Blüte und zu dem Ansehen gebracht haben, das sie als besonders leistungsfähig und gesucht unter den vielen andern auszeichnet. Er muß in erster Linie die Interessenten für die verschiedenen Zweige der Litteratur aufsuchen, denn die Hauptsache, die Ware, wird ihm ja, wie auf keinem andern Gebiete des Handels, fast durchweg ohne Risiko dazu zur Verfügung gestellt. Aber freilich, das kostet Arbeit und Nachdenken und vor allem Ausdauer, ohne welche letztere ein Erfolg nirgends, auch nicht im Buchhandel möglich ist. Man wende nicht ein, daß z. B. das Versenden von Neuigkeiten sich nicht mehr lohne: geschieht es nur nach festen Prinzipien und mit Nachhaltigkeit, dann wird ein relativ gutes Buch, es mag einem Gebiete angehören, welchem es wolle, gewiß auch heute, wie immer seine Käufer finden. Aber ich fürchte, daß ein großer Teil unserer verehrten Herren vom Sortiment nach diesem Recepte nicht mehr verfährt; sonst könnte es doch, was ja jeder Verleger bestätigen wird, nicht vorkommen, daß eine Firma einer Stadt von einem Buche guten, die andere gar keinen Absatz erzielt. Dabei habe ich nicht bloß die Novitäten im Auge, sondern die Litteratur insgesamt. Eine genauere Besichtigung der »Krebse« dürfte zu der viel-eicht nicht unzutreffenden Vermutung berechtigen, daß ein großer Teil der Artikel pro novitate zwar verlangt, vielleicht auch einmal versandt, dann aber bei der Rückkehr hübsch sorgfältig ins Regal »zu den übrigen« gestellt wurde!

Nun mag ja eingeräumt werden, daß bei der heutigen Flut von Erzeugnissen, wo der Sortimentler täglich mit neuer Ware förmlich überschweimmt wird, dieser die Massen nicht mehr übersehen kann z. z. Dieser Einwand scheint mir vom streng geschäftlichen Standpunkte aber doch nicht stichhaltig genug, um ihn gelten lassen zu können. Ein Sortimentler, der nach bestimmtem Plan arbeitet, wird auch den richtigen Maßstab für seine Novabestellungen finden; die Hauptsache dabei ist, daß er mit Sach- und Personenerkenntnis und mit sicherem Blicke die Interessentenkreise auskundschaftet, sie feststellt und dann sich nicht darauf beschränkt, seine Ware nur wenigen, sondern möglichst allen in Betracht kommenden Käufern, soweit sie ihm zugänglich sind, anzubieten bezw. zur Ansicht vorzulegen. Das kann nur durch eine gründliche und systematische Behandlung und Versendung der Novitäten bezw. von Prospekten über solche erzielt werden, durch sorgfältige Anlegung von bis ins Detail gegliederten Materien- bezw. Fächerlisten, die die Interessenten und ihre speziellen Wünsche genau auführen. Darin besteht ja, wenn ich so sagen darf, ein großes Stück des »Interessanten« unseres Berufs, denn wo dieses Verständnis für die letzten Ziele und Aufgaben desselben, ein wirklicher Träger, bezw. Förderer der Litteratur zu sein, fehlt, da sinkt die Arbeit zum geistlosen Handwerk herab und wird freilich unglaublich »langweilig«. Wenn sich unsere Sortimentler nicht der Mühe — etwas Arbeit und Schweiß erfordert es freilich — unterziehen, schon bei ihren Novabestellungen genau festzustellen, wem sie jedes einzelne Buch vorlegen wollen, dann ist alle übrige Mühe vergeblich, ja sie kostet sie häufig auch noch ihr gutes bares Geld dazu.

Man wird auch hier wieder einwenden, daß die großen Fracht- und anderen Spesen nicht im Verhältnis zum Absatz stehen oder umgekehrt. Wenn nur nach richtigen Prinzipien das Buch bestellt und