

Diese beiden Werke muß man auch gelesen haben, um sie nach Verdienst und mit Erfolg verbreiten zu können.

Von den früher genannten Namen bekannter Schriftsteller möchte ich einen herausgreifen, um nachzuweisen, was der Sortimentler mehr erzielen kann, wenn er selbst liest. Ich nehme zur Beweisführung Mosegger mit seinem letzten Werk »Das ewige Licht«. Es ist ja gewiß richtig, daß der Name Mosegger in einem bereits recht großen Kreise Zugkraft besitzt; aber ich meine, daß der Sortimentler einem gehaltreichen und schönen Buch wie »das ewige Licht« in seinem Wirkungskreise erst dann die verdiente Verbreitung zu erobern vermag, wenn er es selbst gelesen hat. Denn nur durch eigene Lektüre, keineswegs aber durch Hinweis auf noch so günstige Kritiken zc., findet der Sortimentler den überzeugungskräftigen Ton, der das bessere Publikum in Stimmung bringt, und der neben dem einzelnen Erfolg für den Sortimentler noch einen weiteren unschätzbaren Gewinn in sich birgt: es ist das Vertrauen, das er sich erwirbt, wenn er durch sein Wort ein gutes Buch in die richtigen Hände gebracht hat. Wie oft habe ich doch erlebt, daß mir jemand sagte: ich bin Ihnen aufrichtig dankbar, daß Sie mir dieses Buch empfohlen haben.

Die ganze Kunst des Sortimentlers besteht nach meiner Meinung und Erfahrung lediglich darin, daß er versteht, seine durch eigene Lektüre gewonnene Stimmung auf andere zu übertragen. Sein eigener Geschmack oder seine Begeisterung für ein einzelnes Buch oder für einen einzelnen Autor dürfen ihn allerdings nicht verführen, sein persönliches Empfinden einseitig zur Geltung zu bringen, sondern er muß sein Publikum richtig taxieren, eingedenk des ewig wahren Wortes: »de gustibus non est disputandum«, oder mit andern Worten: »nicht jedem taugt vielleicht das »ewige Licht!« — nun wohl, dann gilt es eben, andere Lichter anzuzünden, die gleichfalls Leuchtkraft besitzen!

Ergo: der Sortimentler muß gelesen haben, und zwar möglichst viel! Mit diesem bereits mehrfach wiederholten Ausspruch könnte ich meine der Verbreitung guter Bücher gewidmete Betrachtung eigentlich beenden; aber ich habe noch ein Schlüsselwort auf dem Herzen, das nicht der Litteratur, sondern deren Miturhebern, den Verlegern, gilt. Der deutsche Sortimentersbuchhändler weiß ganz genau, daß die Verlagsfirma bei wissenschaftlichen Büchern durchweg maßgebend ist für deren Wert und Bedeutung; auf dem Gebiete der Belletristik besitzt er dagegen nicht die gleichen Anhaltspunkte; er kann da nicht immer von dem guten Namen einer Verlagsfirma auf die Güte eines Buches schließen. Trotzdem kennt der Sortimentler auch unter den belletristischen Verlegern eine Anzahl, die ihn selten oder nie täuschen — es sind das Verleger, deren Bücher stets einen vornehmen Charakter tragen. Zur Beweisführung möchte ich nur wenige Firmen nennen, die mir besonders bemerkenswert erscheinen, weil sie sich nicht in den Dienst der Leihbibliotheken und deren Publikum stellen, sondern weil sie Bücher drucken, die jeder guten Hausbibliothek zur Zierde gereichen und ihren Besitzern mehr bieten als den flüchtigen Genuß durch einmalige Lektüre. Es sind: F. Bahn in Schwerin — Bonz & Co. in Stuttgart — Emil Felber in Weimar — G. J. Bösch'sche Verlagshandlung in Leipzig — Fr. Wilh. Grunow in Leipzig — H. Paessel in Leipzig — W. Herz in Berlin — A. G. Liebeskind in Leipzig — Georg Heinrich Meyer in Leipzig. — Diese Namen könnten natürlich noch um eine weite Anzahl vermehrt werden. Es kam mir jedoch nur auf einige charakteristische Beispiele an, und daher bitte ich alle geehrten Firmen, die hier nicht genannt sind und die es angeht, sich selbst in das vorstehende Verzeichnis einzufügen. Um nicht Eulen nach Athen zu tragen, sehe ich davon ab, nunmehr ein langes Register von Büchern aus dem Verlage der eben genannten Firmen

folgen zu lassen. Ein Beispiel möge genügen, um den von mir hervorgehobenen vornehmen Charakter eines Verlages nachzuweisen. Ich greife dafür den Verlag von Fr. Wilh. Grunow heraus, der schon lange dem Sortiment alljährlich eine Anzahl von hervorragenden Büchern darbietet, und zwar nicht nur gute, feinsinnige Belletristik, sondern bekanntlich auch bedeutende Erscheinungen auf dem Gebiete der Geschichte, Politik, Volkswirtschaft zc. Autoren wie Kaemmel, Jentsch, Knödel, Gildebrand zc., und Bücher wie: »Der erste Beste« von O. Verbeck — »Wildmoorprinz« von Sophus Baudig — »Novellen« von Schmitthener müssen allerdings gekannt, d. h. gelesen sein, wenn der Sortimentler damit einen Erfolg erzielen will. —

Die Arbeit und Thätigkeit des letzteren darf aber nach meiner Ueberzeugung nicht nur dem eigenen Vorteil gelten; sondern sie muß in ganz bewusster Absicht auch dem Verleger helfen wollen. Eine derartige Wirksamkeit erscheint mir geradezu als Pflicht des Sortimenters, wenn dieser seine Aufgabe als ehrlicher Makler erfüllen, wenn er den von Natur aus höheren Beruf des Buchhändlers auch in höherem Sinne erfassen will, indem er seine ganze Arbeitskraft der Initiative unserer hervorragenden deutschen Verleger nachempfindend zur Verfügung stellt. Die Anerkennung aller edlen und großen verlegerischen Thätigkeit im deutschen Buchhandel ist nach meiner Ueberzeugung also Aufgabe und Pflicht des Sortimenters; aber sie muß praktisch auftreten. Auch der Sortimentler muß Initiative besitzen, indem er durch eigenes Wissen das Publikum anregt und beherrscht.

Wenn er dies vermag, so wird er auch in gutem Einvernehmen bleiben mit denjenigen, die die größere Arbeit vorweg leisten — es sind unsere Verleger; denn sie sind es, die da schaffen, während dem Sortimentler nur die Aufgabe des Zugreifens bleibt. —

Wenngleich die vorstehenden Betrachtungen sich hauptsächlich mit der Bedeutung der schönwissenschaftlichen Litteratur und deren Vertrieb beschäftigt haben, so soll damit nicht die Meinung ausgesprochen sein, daß die selbständige Thätigkeit des Sortimenters nur auf diesem Gebiete möglich sei. Im Gegenteil! Seine Initiative hat gewiß volle Freiheit. Sie wird sich also ebenso gut auf hervorragende Erscheinungen der Geschichte, Litteratur, Länder- und Völkerkunde, Naturwissenschaft zc. zc. übertragen lassen, sie wird jedoch ganz naturgemäß abhängen von eigenen Fähigkeiten und Neigungen, und diese werden auch den richtigen Weg zeigen, sie werden dem Sortimentler sagen, was er lesen muß! Hamburg, im Oktober 1897. H. Seippel.

Kleine Mitteilungen.

Post. Kartenbriefe. — Wie die Tagespresse mitteilt, übernimmt die Reichsdruckerei für Privatpersonen die Abstempelung von Kartenbriefen mit dem Freimarkenstempel unter folgenden Bedingungen: 1) Es müssen mindestens 20 000 Stück sein. 2) Sie müssen gut verpackt mit einem Verzeichnis bei einer Ober-Postkasse eingeleitet werden. 3) Porto für Hin- und Versendung, der durch die Abstempelung sich darstellende Wertbetrag der Freimarkenstempel und eine Abstempelungsgebühr von 1 M 75 ¢ für je 1000 Stück ist im voraus zu entrichten. 4) Die Kartenbriefe dürfen nicht gefalzt sein.

Buchgewerbemuseum im Deutschen Buchhändlerhause zu Leipzig. — Neu ausgestellt sind: C. v. Rappard, Studien und Phantasien (München, Verlag der Verlagsanstalt F. Bruckmann; Bern, Verlag von Schmid & Franke). Ideenreiche Blätter, die in flüchtigen Pinselstrichen künstlerische Einfälle festhalten, ohne den Anspruch zu erheben, als ausgereifte Früchte des Schaffens zu gelten. Die Ursprünglichkeit der Erscheinung in der Skizze schafft einen eigenen Reiz. Die Lichtdrucke von F. Bruckmann in München sind vorzüglich. — Zeitgenössische Schwarzkunstblätter (Leipzig, Verlag von Breitkopf & Härtel). Von dieser Folge sind neu ausgestellt drei Blätter von W. Steinhilber und ein Blatt von D. Thoma. Beide Frankfurter Künstler bringen in ihrer schlichten Art biblische Scenen zur Darstellung. — Flugblätter (Leipzig, Verlag von Breit-