

Es wird Sie interessieren, zu erfahren, wie Eugen Wolf über den Vertrieb der Bücher im deutschen Buchhandel denkt, und wir erlauben uns daher, Ihnen unten von einem Schreiben Kenntnis zu geben, das er gelegentlich der mit einer grossen angesehenen deutschen Sortimentsbuchhandel geführten Korrespondenz an diese Firma gerichtet hat.

Indem wir uns der angenehmen Erwartung hingeben, dass den in diesem Briefe niedergelegten Wünschen des Verfassers, die auch die unseren sind, recht vielfach entsprochen wird, sehen wir Ihren gefälligen Bestellungen gern entgegen und begrüssen Sie

hochachtungsvoll und ergeben

Deutsche Verlags-Anstalt.

MÜNCHEN, Russischer Hof.

Sehr geehrte Herren!

Meinen sehr verbindlichen Dank dafür, dass Sie meine ergebene Anfrage durch Ihr Wertes vom 19. d. Mts. so eingehend beantwortet haben. Auch dafür bin ich Ihnen dankbar, dass Sie die bei Ihnen geübte Manipulation, ein gutes Buch durch Vorlegen zu empfehlen, auf mein bescheidenes Opus ausgedehnt haben. Darf ich die Bitte aussprechen, mein Buch auch fernerhin empfehlen zu wollen.

Sie haben eine Lebenserfahrung im Buchverkauf, während ich davon so viel verstehe wie vom Dachdecken. Aber ich bin nicht ganz Ihrer Ansicht. Ich komme wieder darauf zurück, dass die Schaufenster doch nur zwecks Heranziehen des Publikums geschaffen worden sind; und dass ein solches Verfahren nicht allein bei sensationellen Büchern beliebt ist, das beweisen doch die Buchhandlungen, die sich speziell sagen wir mit medizinischen oder künstlerischen Publikationen etc. befassen. Ich bin der Ansicht, dass beide Verfahren, das Vorlegen sowohl als auch das mehrfache auffallende Ausstellen von mehreren Exemplaren in gleicher Zeit im Schaufenster geübt werden sollten bei einem Buche, von welchem der Verkäufer beim Verkauf des Buches auch den materiellen Vorteil hat, der es sich ihm verlohnt: 1. ein solches Buch in mehrfachen Exemplaren mit zu Tage liegendem Titelblatt, mit zu Tage liegenden Photographien, Einband etc., sagen wir 3—4 Exemplare quadratisch nebeneinander geordnet, auszulegen, und 2. das Buch ausserdem durch Vorlegen, Empfehlen, kleine Besprechungen und namentlich auch durch Aussenden des von dem Verleger dem Verkäufer zur Verfügung gestellten Reklamematerials an die Kundschaft zu pussieren.

Dabei gehe ich von der Voraussetzung aus, dass das Buch als solches dem Verkäufer sympathisch ist, und dass er es nicht nur aus materieller Spekulation pussiert, sondern dass er auch infolge seiner höheren Bildung, seiner Belesenheit und seiner allgemeinen Fachkenntnis eben ein Buch, das ihm (also auch seinen Abnehmern) sympathisch erscheint, entsprechend pussiert.

Nochmals mache ich Sie darauf aufmerksam, damit Sie mich nicht missverstehen oder meine Aeusserungen missdeuten, dass ich bei dieser mehrfachen Korrespondenz mit Ihnen ganz und gar nicht mein eigenes Buch im Auge habe, sondern dass mich seit Jahren und lange, ehe ich noch daran gedacht habe, ein Buch zu schreiben, der Gedanke betrifft der Zunahme des Bücherverkaufs in Deutschland beschäftigt hat. Es ist mir bei meinen Reisen inner-

halb Europas und im fernen Auslande aufgefallen, dass man in den Familien von Ausländern, sei es in bescheidenen Kreisen, sei es auf Jagdschlössern oder sei es in der Etage einer grossen Mietskaserne in London, Paris oder New York, stets mehr Bibliothek findet, als bei uns in Deutschland. Ich glaube mich darin nicht zu irren, dass wir Deutsche im Verhältniss zu unserer Bevölkerungsziffer und im Vergleiche mit anderen Nationen viel weniger Privatbibliothek, ich meine allen Umfanges, besitzen, als andere gebildete Nationen. Dieses Faktum (wenigstens glaube ich, dass dem so ist) hat mich stets geärgert und betrübt. Erblicken Sie in diesem Umstande die Veranlassung, dass ich, nachdem ich selbst ein Buch geschrieben, so grosse Opfer dafür gebracht und auf jeden materiellen Lohn verzichtet habe, jetzt anfangs, den Versuch zu machen, hierin, wenn es Gottes Wille ist, mit Unterstützung der deutschen Sortimenter eine Aenderung zu schaffen. Vielleicht ist mein Rat darin vergebens, vielleicht sind auch meine Bemühungen ganz vergebens. Wahrscheinlich werden die Sortimenter sagen, der Herr Wolf versteht nichts von der Sache, es geht ihn überhaupt nichts an, und es ist unsere Angelegenheit, ob wir ein Buch pussieren wollen und wie wir ein Buch pussieren wollen. Dann habe ich aber wenigstens die moralische Befriedigung, dass ich mein Bestes gethan habe, ohne jeden speziellen Hintergrund und Egoismus. Es ist mir, gerade wie ich meine kolonialpolitische Aufgabe sehr ernst auffasse, auch diese Frage eine ernste, wenigstens fasse ich sie ernst auf. Ich bin der Ansicht, dass, wenn sämtliche Buchhändler Deutschlands sich nach dieser Richtung hin mehr Mühe geben würden, und meinethwegen ihr Schaufenster anstatt einmal sagen wir sechs- oder dreimal in der Woche umräumen würden, wir dann weniger Bierduselei, Bierbankpolitik und Vereinsmeierei hätten, dagegen langsam, successive und mit der Zeit mehr Leute, die zu Hause bleiben würden, um ein gutes Buch, das sie ihr Eigen nennen, zu lesen.

Bei den grossen Ansprüchen, die an Ihre Thätigkeit gestellt werden, muss ich um Entschuldigung bitten, dass ich wegen der Lanze, die zu brechen meine Absicht wäre, mich gerade an Ihre Firma gewandt habe. Betrachten Sie dies als den Ausdruck meiner Ueberzeugung, dass unparteiisch Sie und ich unbeirrt über das pro und contra der Sache nachgedacht haben und noch nachdenken werden. Denn schliesslich steht ja nicht mein Interesse dabei im Spiele, sondern lediglich das des deutschen Buchhandels.

Ihr

sehr ergebener

gez. EUGEN WOLF.