

faktoren nicht herbeiführen; es wird jedenfalls ermüdend sein, darauf zu warten. Viel zuträglicher scheint es mir, wenn die berufene Vertretung der Verlagsinteressen zunächst eine Stammrolle von Sortimentfirmen für den Neuigkeitenvertrieb aufstellt, den betreffenden Firmen ihre Forderungen unterbreitet und nun abwartet, welche Stellung sie zu den Wünschen der Verlagsgruppen einzunehmen erklärt. Der Verlag wird sich hüten, Unbilliges zu fordern, und andererseits so gewichtige Bevorzugungen zu bieten haben, daß ein Mangel an Bewerbern sich nicht zeigen wird. Schwierig dürfte nur allein die Auswahl der Berufensten unter den in Frage kommenden sein. Die Befürchtung, mit diesem Gebilde von Verlagsvertretern Fiasko zu machen, halte ich für ganz ungerechtfertigt; es ist die beweglichste Einrichtung, die sich denken läßt. Gestichert ist hierbei die Hauptsache, und zwar in allen Fällen für den Bücher-Erzeuger die Möglichkeit, jederzeit an den Konsumenten mit direkter Offerte heranzukommen.

Die Reform des buchhändlerischen Ankündigungswesens würde in demselben Augenblicke zur Tatsache werden können, in dem die Vertriebsformen den heutigen Verkehrsbedingungen angepaßt sind. Prospekte, Kataloge und Aufforderungen würden in Normalformaten von den betreffenden »Agenturen« unter Sammelumschlag den stets versandfertig vorliegenden Adressen bekannter Interessenten zu überweisen sein. Die Ersparnisse an Material würden manche andere Reklame ermöglichen und immer wieder den Preis des Buches in günstigem Sinne beeinflussen. Bei dem heutigen Anzeigeschema: »Vorrätig oder zu haben in allen Buchhandlungen« ist das Publikum ohnedies mit dem größten Mißtrauen der behaupteten Tatsache gegenüber erfüllt; es weiß, daß die Sache im besten Falle auf eine Bestellung und nachträgliche Lieferung hinausläuft, und hat daher niemals Eile auf die Ankündigung zu reagieren. Inzwischen steht vielleicht ein bißchen über das, was ihm wichtig war, in seiner Zeitung; das Interesse ist größtenteils bereits verdampft, und der Verleger hat sein Geld vergeblich verinscriert. Ganz anders würde eine tägliche Neuigkeitentafel in einer Zeitung wirken, die mit der präzisen Angabe erscheint, daß diese Bücher beispielsweise heute in der Deutschen Verlagshauptstelle G. m. b. H. (genaue Adresse) eingegangen und dort für den und den Preis zu haben sind, vielleicht noch mit dem Zusatz: allen Geschäftsfreunden wird das Werk am Samstag vorgelegt u. u. Einmal würden solche regelmäßigen Anzeigen von den betreffenden Zeitungen sehr billig gebracht werden können und die verschiedenen Verleger daher nur mit minimalen Gesamtkosten belasten. Ferner wäre ein gelinder Zwang möglich zur gelegentlichen Darbringung von Rezensionen, die die bevorzugten Verleger dem Verbandsnach billiger Tage zu vergüten hätten. Und weiterhin hätten diese Anzeigen auch einen bestimmten positiven Erfolg, müssen ihn haben; denn das kaufstüchtige Publikum wird nicht an eine Anzahl Namenloser gewiesen, sondern an eine Adresse, die der Nachfrage, auch bei mangelhafter Erinnerung an den Titel des gewünschten Werkes, mit Sicherheit genügt.

Beschwert man sich jetzt über die Konkurrenz des direkt anbietenden Verlegers, so darf man nicht unberücksichtigt lassen, daß sich gewiß keiner aus frivolem Uebermut mit solcher Arbeit belasten wird. Die oft und beweglich geschilderten Schwierigkeiten des Verkehrs mit dem Publikum vervielfältigen sich naturgemäß für den weit vom Sitz des Konsumenten befindlichen Verleger. Diese Firmen würden sicher mit Vergnügen auf ihre Versandthätigkeit verzichten, wenn sie ersatzweise auf das Eingreifen von nur einigen Hundert Vertriebsstellen rechnen könnten. Der Verlag würde durch Verbilligung seiner Vertriebs-, Agitations- und Reklamekosten gewinnen, sowie durch eine größere Sicherheit, das Sortiment dagegen durch Verbreiterung seines Operations-

feldes. Im übrigen würden die gesamten Neben- oder eigentlich Hauptklagen des Sortiments von der Tagesordnung verschwinden.

Das Zurückverlangen von Neuigkeiten vom Sortimenter würde aufhören; die Verteilung einer Novität würde nicht blindlings nach dem zufällig zu Tage tretenden Interesse des Sortiments erfolgen, sondern nach festen Regeln, die für jeden Bezirk die Verkaufsmöglichkeit eines Buches berechnen läßt. Die Lieferung von fest verlangten Exemplaren könnte gleichfalls durch die Vertriebsstelle erfolgen und würde sich daher vereinfachen und beschleunigen. Die unverlangten Sendungen, die heute das Sortiment angeblich um jede Berufsfreudigkeit bringen, hören dann von selber auf. Dem Sortimenter bleibt der Normalarbeitstag für gewinnbringende Thätigkeit und für eine sachliche Abfertigung seiner Kunden, wodurch sich die Berührungspunkte zwischen ihm und diesen nur erfreulich mehren können.

Der regelmäßig erscheinende »Neuigkeitenvorleger« der Vertriebsstelle dürfte mit seinen Mustern vermutlich einer aufmerksameren Betrachtung sicher sein, als das leider vielfach mit Unaufmerksamkeit behandelte Börsenblatt. Wenn der Buchhändler erst die Schätze der deutschen Neuigkeitenproduktion vorgelegt bekommt, dürfte er nicht selten Bücher finden, für die er Liebhaber kennt, und die er aus diesem Grunde ankauft. Denn wenn natürlich auch manch flaches Ding eine unverdiente Veröffentlichung erfährt, so ist das bei der vorbildlich herangezogenen fremdländischen Litteratur doch auch nicht anders, und Litteraturfreunde, die sich aus angeblichem Mißbehagen vor der Mittelmäßigkeit deutscher Autoren ins litterarische Ausland flüchten, müßte man ob ihrer Irreleitung oder buchhändlerischen Führungslosigkeit eigentlich herzlich bedauern. Was das Ausland an Meisterwerken besitzt, ist meist in mustergiltigen Uebersetzungen vorhanden und verschafft, so genossen, dem deutschen Leser einen unzweifelhafteren Genuß, als die Durcharbeitung des Originals angeblich gewähren soll. Bei gegenteiligen Ausführungen des Publikums kann sich der deutsche Sortimenter zu Ehren und zum Vorteil des deutschen Verlegers schon ein wenig höfliche Opposition erlauben; es steckt in vielen Fällen nur Renommisterei hinter solchen Reden. Warum kann nicht ganz ehrlich der Grund angegeben werden, daß man Studien halber fremdsprachige Lektüre bevorzugt? —

Einen mir zur Beachtung empfohlenen Artikel im Börsenblatt Nr. 125 vom 1. Juni 1901 habe ich nochmals wieder durchgelesen und mich überzeugt, daß ich vieles als richtig anerkenne und ebenso unterschreiben kann wie der Herr »Nichtunterschriebene«. Manches aber auch nicht und zwar jene Ausführungen nicht, bei denen meine Zwangsvorstellungen von dem Sortimenterdurchschnittsmaß in Frage kommen. Der »Verlegerklage« sind in dem betreffenden Artikel eine Anzahl Sortimenterklagen entgegengestellt, die ich zum Teil als berechtigt nicht anerkennen kann; sie beweisen, daß die Anpassungsfähigkeit des Sortimenters an neue Kampf- und Existenzbedingungen eine ungenügende ist. Ursache und Wirkung wird verwechselt, und Vorstöße in ganz falscher Richtung werden unternommen. So wird beispielsweise geklagt über den Entzug des Schulbüchergeschäftes durch Buchbinder und Mittelpersonen der Grosso-Sortimenter. Wenn die Tatsache an sich als bestehend für eine Reihe von Städten gelten soll, so wird damit nur bestätigt, daß der dortige Sortimenter nicht weiß und sich nicht darum kümmert, unter welchen Bedingungen dieses Saisongeschäft allein zu machen ist. Ein umsichtiger Sortimenter kann, selbst in einer Großstadt, das Geschäft so gut wie allein machen, wenn er die geeigneten Maßnahmen ergreift. Konkurrenz im wahren Sinne kann ihm nur von seiten gleich tüchtiger Kollegen