

sparen. Ich bin aber nicht schadenfroh angelegt, will lieber andre vor Schaden bewahren, überhaupt dem ganzen Buchhandel einen Dienst erweisen.

Dabei ist es nicht meine Absicht, systematisch vorzugehen und eine trockene Zusammenstellung zu liefern. Ich will vielmehr in kunstlosem Plauderton niederschreiben, was mir einfällt, wobei es vorkommt, daß dies und jenes mehr als einmal erwähnt wird. Für manche Leser ist das vielleicht acceptabler als eine Abhandlung in kunstvoller Form. Es werden allerdings mancherlei unbedeutende und teilweise private Sachen aneinander gereiht. Gewöhnlich interessiert man sich aber auch für eines andern Privatangelegenheiten.

Uebrigens habe ich mir während meines langen Wirkens Anschauungen angeeignet, die vielen von der jüngern Generation nicht sympathisch sein werden. Es ist vielleicht gut, daß einmal ein Alter Worte ausspricht, die unfreundlich klingen, hier und da aber auch ein Echo hervorrufen, — Worte, die beachtet zu werden verdienen.

Wer sich nicht ärgern will, dem rate ich, das Nachfolgende nicht zu lesen.

Nichts macht einen gleich tiefen Eindruck wie ein konkretes Beispiel. Und aus diesem Grunde drucke ich hiermit wörtlich einen Brief ab, der einige Thatsachen, einige Punkte in dem Wirken eines deutsch-amerikanischen Buchhändlers illustriert und vielleicht geeignet ist, auch bei andern in Deutschland irrige Anschauungen zu berichtigen.

Mein Schreiben lautet wie folgt:

•Als Buchhändler mit langer Erfahrung, weit bekannt, mit Reputation und Einfluß, sowie den nötigen Mitteln zu unserer Verfügung, sind wir vom Morgen bis zum Abend, wochein wochaus, jahrein jahraus mehr als die meisten Anderen bemüht, deutsche Bücher, Zeitschriften und andere Litteraturerzeugnisse der besseren Art in Nordamerika zu verbreiten.

•Obwohl wir nicht ohne Erfolg arbeiten, so wird es doch von Jahr zu Jahr nicht nur schwieriger, sondern auch unprofitabler, und zwar, weil die Deutschen in Nordamerika immer weniger kaufen und das Wenige, was sie kaufen, immer billiger verlangen, während gleichzeitig amerikanische Verleger und Fabrikanten fort und fort, mehr und mehr Artikel auf den Markt bringen, welche zweckentsprechender, schöner und vor allem billiger sind als die importierten deutschen.

•Der Ausländer will das nicht zugeben, der Inländer, d. h. Amerikaner, zieht aber nicht fremde, sondern — auch aus Patriotismus — amerikanische Erzeugnisse vor.

•Dazu kommt für den deutschen Buchhändler in Amerika, daß er nicht selten für sein Wirken mit Rücksichtslosigkeit und Umdant belohnt wird.

•Ein treffender Beleg für diese Klage ist Ihr Schreiben vom 31. Mai d. J., auf dessen ausführliche Zurückweisung wir einen Teil unserer knapp bemessenen Zeit verwenden müssen, damit Sie nicht etwa in Ihrer irrigen Anschauung verharren.

•In diesem Ihren Drohbrieftage sagen Sie:

•„Während sich in aller Herren Ländern die Nachfrage nach meinen Bildern täglich mehrt, meine sämtlichen Auslandsvertreter immer größeren Absatz haben, höre ich zu meinem lebhaftesten Bedauern von Ihnen gar nichts.“

•Daß Sie nun in einem Atem sich selbst widersprechend fortfahren:

•„Ich kann Ihnen offen gestehen, daß Sie der einzige meiner Vertreter sind, welcher so wenig, im Vergleich zu Anderen fast gar nichts bestellt. Vor bereits geraumer Zeit sandte ich Ihnen eine größere Anzahl meiner diversen neuesten Prospekte, hörte aber bis heute noch nichts von Ihnen.“

beweist, daß Sie Ihre Bücher und Korrespondenz nicht angesehen hatten, bevor Sie kurzer Hand bei uns 'auf den Busch klopfen' — wie vermutlich bei Anderen auch.

•Bei manchen Leuten mag das vielleicht helfen — wir aber lassen uns dergleichen ungerechte Vorwürfe und Ignorieren Ihrer Verpflichtung zu unserem Schaden nicht gefallen.

•Einen Drohbrieftage, ähnlich Ihrem neuesten, erhielten wir von Ihrer Firma schon vor einem Jahre. Wir antworteten darauf, daß die Verhältnisse ganz anders liegen, als der Schreiber vermute, daß insbesondere seine Anschauung, Ihre 'Bilder' könnten in Wohnungen deutscher Familien hierzulande als Zimmerschmuck abgesetzt werden, lächerlich falsch sei; wir betonten, daß in den Schulen, für welche wir dieselben geliefert, der Bedarf

gedeckt und darum nicht fort und fort Absatz zu erzielen sei u. s. w. Wir machten ihn aber auch auf seine Verpflichtung aufmerksam, uns in dem Alleinvertriebe ungestört zu lassen, sowie auf seine Unterlassung, dem Abkommen gemäß alle aus Nordamerika an ihn kommenden Bestellungen und Anfragen uns zu überweisen, — während er das nur vor 4 Jahren mit einer einzigen Anfrage gethan hatte.

•Mit seiner Behauptung, er erhielte viele Anfragen aus Nordamerika, gab er unwillkürlich und unbewußt Vertragsbruch zu oder aber etwas Anderes, was auch nicht schön ist. Noch mehr haben wir ihm geschrieben, z. B. auch, daß es Beweis von unserer energischen Thätigkeit sei, wie Andere dort liefern wollten, wohin wir mit großer Mühe die Einführung bei Schulbehörden erwirkt haben, d. h., wie Andere ernten wollten, wo wir gesät hatten u. s. w.

•Darauf erhielten wir die Erklärung, daß unsere Darstellung ganz zufriedenstellend sei und wir fortan, dem Abkommen gemäß, alle Bestellungen aus Nordamerika zur Erledigung erhalten sollten.

•Trotz dieser Versicherung ist auch seither nicht eine einzige solche Bestellung uns von Ihnen eingeschickt worden. Dagegen kommt aber überdies schon nach Jahresfrist ein zweiter Drohbrieftage, von Ihnen.

•Was nun Ihre jetzige Behauptung anlangt, daß Sie von uns gar nichts hören, so ist es lediglich Ihre Schuld, daß Sie sich nicht darum kümmern, was in Ihrem Geschäft, bezw. unter Ihren Augen vorgeht, oder daß wohl gar bei Ihnen über Barauslieferungen nicht Buch geführt wird. Sonst müßten Sie gesehen haben, daß Sie nur drei Tage vor Absendung Ihres letzten Drohbrieftages, nämlich am 28. Mai 1902, eine unserer Bestellungen im Betrage von 213 \mathcal{M} 50 \mathcal{J} ausgeführt und bezahlt erhalten haben. Daß Sie am 21. Februar d. J. uns für 139 \mathcal{M} 50 \mathcal{J} geliefert, sowie auch kleine Posten am 24. und 31. Januar, scheint auch nicht auf einem, für unsere Firma geführten Konto zu stehen. Ebenso fehlen auf demselben wohl auch die 6 Barbezüge vom März bis Oktober 1901 im Gesamtbetrage von 546 \mathcal{M} 60 \mathcal{J} . Und trotzdem sagen Sie, Sie 'hörten gar nichts von uns'.

•Bei der anscheinenden Nichtbuchung Ihrer Sendungen an uns wollen wir für Sie folgende Aufstellung machen. Wir haben von Ihnen bezogen:

1894 als Proben	für bar	81 \mathcal{M} 30 \mathcal{J}
1895 do.		280 " 40 "
1896		91 " 85 "
1897 gegen Garantie des Alleinvertriebs		3172 " 50 "
1898 in Nordamerika		4318 " 40 "
1899		1837 " 70 "
1900		371 " 70 "
1901		546 " 60 "

also für mehr als 11 000 \mathcal{M} .

•Diese Bezüge sind aber bei weitem nicht alle abgesetzt, sondern wir haben für mehr als 3000 \mathcal{M} auf Lager, um eingehende Bestellungen nicht erst nach erfolgter Importation, d. h. nach ca. fünf Wochen, sondern sofort ausführen zu können, wie unsere Schulbehörden es verlangen. Für mehr als 1500 \mathcal{M} halten wir von Ihren Bildern auf Lager, die wir der Vollständigkeit halber importiert haben, wahrscheinlich aber nimmer verkaufen, weil sie den maßgebenden Autoritäten nicht zusagen.

•Damit würde der mögliche Profit absorbiert — wenn derselbe nicht schon in anderer Weise mehr als doppelt absorbiert worden wäre — wie wir Ihnen weiter unten darstellen wollen.

•Sie sagen, Sie hätten vor bereits geraumer Zeit uns eine größere Anzahl Ihrer diversen neuesten Prospekte gesandt.

•Wir haben nachgesehen und finden wirklich Ihre Faktur vom 19. Februar 1902, mit welcher Sie, unverlangt, uns senden:

•Gratis:
10 Kataloge,
10 grüne Prospekte,
10 Kunst-Prospekte.

•Nun, von dieser Ihrer Ansicht nach sehr liberalen Sendung von Vertriebsmaterial haben unsere Gehilfen ein paar Exemplare des Katalogs für die Geschäfts-Bibliothek aufgehoben, die zehn grünen und zehn Kunst-Prospekte aber alsbald zur Makulatur gelegt.

•Prospekte mit Ihren Originalpreisen, die allenfalls in Deutschland und den umliegenden Ländern eingehalten werden können, sind in Nordamerika nicht nur wertlos, sondern zweckwidrig. Dieselben würden uns nur Trübel verursachen, abgesehen davon, daß das amerikanische Publikum eine Firma in Nordamerika, an die es sich bequem und mit der Erwartung umgehender Ausführung einer Bestellung wenden kann, auf den Prospekten, Katalogen oder Anzeigen sehen will — nicht aber den Namen eines ausländischen Verlegers.

•Prospekte im Umfange von ein paar Blättern sind überdies hierzulande nicht das Papier wert, worauf sie gedruckt sind —