

wenigsten aber eignen sich die schiefen Urteile von Ausländern zur thätigen Verwendung.

Da hierzulande also die deutsche Art des buchhändlerischen Geschäftsbetriebes mit Ausstellen im Schaufenster, mit Versenden zur Ansicht u. s. w. nicht existiert; da für Reisen der nötige Erfolg gewöhnlich nicht abzusehen ist; da Kolporteurs und Subskribenten-Sammler — wenn man diese überhaupt zu Worte kommen läßt — wohl fünfzig Leute sehen, an die sie allenfalls ein Buch in englischer Sprache absetzen könnten, bevor sie auch nur einen finden, der ein ähnliches Buch in deutscher Sprache kauft, so ist es entmutigend, für deutsche Sachen auf den Weg zu gehen.

Da also die Verhältnisse so sind, wie oben dargestellt, so muß der deutsche Buchhändler in Amerika anders arbeiten, d. h. durch seine Kataloge, die solche Bücher verzeichnen, die er mit Rücksicht auf deren hiesige Absetzbarkeit ausgewählt und auf Lager genommen hat.

Ich wiederhole, daß es nicht zweckmäßig ist, in Deutschland zusammengestellte Listen, Weihnachtskataloge u. dergl. zu verbreiten, welche Bücher anführen, die nicht vorrätig sind. Der Bücherkäufer will sogleich haben, was er im Kataloge ausgewählt hat, und ist ungehalten darüber, daß man ihm auf zwei, drei oder noch mehr Nachfragen antwortet: »Bedauern sehr; ist augenblicklich (!) nicht auf Lager — wir können es Ihnen aber binnen vier bis fünf Wochen importieren.« Solch ein Bücherkäufer geht dann zu einem andern Buchhändler, läßt sich dessen Lager-Katalog geben, fragt nach dem und jenem, erhält das Gewünschte und weiß nun, wohin er in Zukunft zu gehen hat, wenn er deutsche Bücher braucht.

Wie schon gesagt: ich habe während meiner Selbständigkeit viel von Katalogen gehalten und — offen gestanden — zu viel Geld auf deren Herstellung und noch viel mehr auf deren Verbreitung verwandt. Nur in einigen Fällen ist's vorteilhaft gewesen. Enttäuschungen überall.

Von Zeit zu Zeit werden die verschiedenen Kataloge je nach dem veränderten Lagerbestande umgearbeitet. Ich habe meine Kataloge nie vom Satz, sondern stets von Platten gedruckt, von manchen Platten mehr als zehnmal Abzüge gemacht.

Seit etwa zwanzig Jahren haben alle meine Katalog-Platten das amerikanische Normalformat (von Publishers' Weekly), d. h. 12,7×21 cm. Außer etwa 600 Platten mit Verzeichnissen von Büchern — meistens in Englisch redigiert und in Nonpareille-Antiqua gesetzt — habe ich jetzt auch noch mehrere Hundert andere Platten im Gebrauch: Prospekte, Spezial-Anzeigen u. s. w., die auch in beliebigen Kombinationen zu vier oder acht Seiten zusammengestellt oder dazu benutzt werden, um bei einem nicht mit vollem Bogen auslaufenden Kataloge die zur vollen Form des Bogens von sechzehn Seiten fehlenden zu liefern. Das Papier zu allen meinen Katalogen und Prospekten ist 24×38 Zoll (61×97 cm), 30 oder 35 Pfund pro Ries, weiß oder bunt.

Wieviel ich auch in den letzten fünf Jahren noch für diese Kataloge und Prospekte ausgegeben habe, so geschah das doch in früherer Zeit in viel größerem Umfange, entsprechend der größeren Empfänglichkeit des Publikums und entsprechend meinen Hoffnungen. Nach und nach habe ich also diese Ausgaben beschränkt, trotzdem aber immer noch zu viel gethan und damit, allzu sanguinisch, mein Geld weggeworfen. Ja, wenn man alles vorhersehen könnte!

Im Laufe des letzten Jahres habe ich acht Kataloge neu herausgegeben, und nachdem ich diese Kosten aufgewandt, sie auch an geeignete Personen hier und auswärts versandt.

Die letzten solchen Versendungen waren:

Medizinischer Katalog, 20 Seiten,

Antiquarische Medizin, 12 Seiten,
Chemie und Pharmazie, 8 Seiten,
und anderes

an ca. 5800 Aerzte im ganzen Lande, sowie
Chemie und Pharmazie, 8 Seiten,
Chemische Technologie, 16 Seiten,
Zeitschriften in den Fächern Gewerbekunde und
Chemische Technologie,
sowie verschiedene Prospekte

an ca. 3100 deutsche Apotheker und Chemiker.

Die Zusammenstellung der Kataloge und Herstellung der Platten nicht eingerechnet, kosteten mich diese zwei Versendungen ungefähr 360 \$.

Als Resultat hatte ich baldige Bestellungen für circa 300 \$ erwartet, wovon der Profit meine Auslagen immerhin nur zum achten oder zehnten Teile gedeckt hätte. Auf Grund meiner Beobachtungen — ich öffne alle Briefe und sehe daher alle eingehenden Bestellungen — muß ich indes konstatieren, daß Aufträge für kaum 30 \$ gekommen sind — was entmutigend ist. Ein so schlechtes Resultat hatte ich nicht für wahrscheinlich gehalten, und ich sehe nun, daß ich in gleicher Weise fortan noch weniger thun darf.

Aerzte, Apotheker, Chemiker, Techniker u. s. w. kaufen jetzt nicht weniger Bücher als früher; aber in den meisten Fällen ziehen sie amerikanische vor, die ihnen besser gefallen.

So ist es auch mit den hiesigen Fachzeitschriften. Diese sind fast alle, inhaltlich und auch der Ausstattung nach, ähnlichen deutschen Blättern überlegen. In entsprechender Weise berücksichtigen sie auch Amerikanisches, was für die betreffenden Leser von besonderem Interesse ist. Und daß sie in der Landes- und Geschäftssprache erscheinen, ist auch wichtig. Unter solchen Umständen ist es nicht zu verwundern, daß der Absatz von praktischen Fachblättern in deutscher Sprache nicht erfreulich ist.

Geistliche möchten wohl gern Bücher kaufen; sie haben aber nicht viel Geld dazu.

Mit der irrigen Anschauung, daß es bei den genannten studierten Leuten doch helfen müsse, habe ich also auf diese viel mehr Ausgaben für Kataloge, Prospekte u. s. w. verwandt, als je wieder herausgekommen ist. Direkt hat sich überhaupt all mein Agitieren und Manipulieren nur in ver-schwindend wenigen Fällen gelohnt.

Ich will hier erwähnen, daß der Verkehr der amerikanischen Buchhändler mit den Verlegern verhältnismäßig teuer ist. Und ich will ferner betonen, daß fast ohne Ausnahme nur auf feste Rechnung verkauft wird, daher Buchhändler vorsichtigerweise nur wenig kommen lassen, in der Hauptsache nur diejenigen Bücher, die bei ihnen bestellt worden sind. Unter solchen Umständen werden nur zu einem kleinen Teile, und zwar meistens Schulbücher, bei einem Verleger in solcher Anzahl bestellt, daß dieser damit eine Kiste füllt, die — zumeist mit der vollen Adresse des Buchhändlers versehen — der Eisenbahn-Gesellschaft zur Beförderung übergeben wird, die einen Frachtbrief darüber ausstellt, am Bestimmungsorte gewöhnlich aber prompt abgeliefert, auch wenn der Frachtbrief nicht präsentiert wird.

Nächst diesem kommt der Modus, daß ein Buchhändler bei mehreren Verlegern, die am selben Orte sind, zu gleicher Zeit bestellt. In solchem Falle wird ein Verleger — gewöhnlich derjenige, der das Meiste zu liefern hat — ersucht, auf die Beischlüsse von zwei, drei oder noch mehr andern zu warten, diese seinen Büchern beizupacken und dann die Kiste per Eisenbahn oder Dampfer zu senden.

Dergleichen Beischlüsse werden auch bei Paketen gemacht, die weniger groß sind, Eile haben und deswegen per Express versandt werden. In solchem Falle ist die Rate um so billiger, je größer das Paket ist. Mit andern Worten: nach