

einem gewissen Blage z. B. kostet ein Paket von 10 Pfund 0,40 \$, ein Paket von 100 Pfund aber nur 1,00 \$; wenn nun zehn verschiedene Leute jeder ein Paketchen von durchschnittlich 10 Pfund absenden, so kostet das viel mehr, als wenn diese zehn Paketchen zusammengepackt als ein großes Paket gingen.

Aus diesem Grunde haben die größeren, bezw. häufiger von New York beziehenden Sortimentler eine Firma, bei der alle Pakete, groß und klein, abgegeben werden, und die, gleich einem Leipziger Kommissionär, jeden Nachmittag die eingegangenen Beischlüsse zusammenpackt. Die Wagen der verschiedenen Express-Companies fahren gegen 6 Uhr vor und holen die Pakete ab, die über Nacht reisen und, je nach der Entfernung, am nächsten Tage früh, oder aber erst zu späterer Stunde beim Besteller eintreffen.

Die Versendung per Express ist teilweise billiger als per Post, jedenfalls aber sicherer; eine Express-Company haftet für verloren gehende Pakete, die Post dagegen nicht. Nichtsdestoweniger versende ich den weitaus größten Teil aller Pakete per Post und höre nur selten von verspätetem oder ganz ausbleibendem Ankommen. Das ist dem Grunde zuzuschreiben, daß meine Gehilfen die Adressen sehr groß und deutlich schreiben, bei den regelmäßigen Kunden aber gedruckte Adresszettel benutzen. Die Frankatur per Post beträgt 1 Cent für je 2 Unzen (= 57 Gramm) ohne Rücksicht auf Entfernung, ob das Paket in das Nachbarhaus adressiert ist, oder nach Alaska, Sibirien, bezw. irgendwohin im Weltpostverein.

Das Bestellen geschieht gewöhnlich verhältnismäßig umständlich per Brief; nur ein Teil der Buchhändler benutzt Postkarten mit Borddruck ähnlich den deutschen Bestellzetteln. So bequem wie der deutsche Buchhandel mit der Leipziger Bestellanstalt haben es die amerikanischen Buchhändler nicht. Fast täglich kommt es vor, daß Auswärtige kurzerhand dies und jenes von mir verschreiben, wohl wissend, daß ich die betreffende Bestellung an die richtige Adresse weiter dirigiere, ohne des dazu nötigen Portos zu achten.

Ja, der Verkehr der deutschen Buchhändler mit offenen Zetteln ist sehr bequem und billig. Nächstdem werden auch Postkarten vielfach zu Mitteilungen angewandt, bei denen ein etwas mehr formelles Mittel, d. h. ein verschlossener Brief passender wäre. Ist es mir doch auch passiert, daß Buchhändler mein Buch »gratis und franko« auf ihrem Bestellzettel verlangt haben, als ob es eine kleine Broschüre wäre, die los zu werden ich froh sein müßte. Und nach kurzem kommt ein weiterer Zettel »Wiederholt! . . . Warum senden Sie nicht?«

Der Umstand, daß das Versenden vermittelt der Post so einfach und bequem ist, ist Grund dafür, daß die Buchhändler im Lande umgangen werden. Dazu kommt, daß die Anzahl der Buchhändler verhältnismäßig gering ist, noch geringer aber die Zahl derer, die eine intelligente Auskunft geben können. In den allermeisten Fällen kann auch der Buchhändler im Lande nicht billiger liefern, als der Bücherkäufer seinen Bedarf vom betreffenden Verleger oder einem New Yorker Importer gegen Einsendung des Betrags umgehend portofrei erhält.

So ist's auch mit größeren Posten. So z. B. bestellte vor Monaten ein irländischer Arzt in British Columbia meinen Katalog über Belletristik. Irgendwie hatte er meinen Namen als den eines deutschen Buchhändlers erfahren. Er erhielt meinen Katalog, und irgend jemand hat ihm geholfen, eine Liste beliebter deutscher Belletristik aufzustellen. Diese sandte er mir ein und erbat meine Preise dafür, die ihm genannt wurden. Darauf wählte er Auerbach, Ebers, Dahn, Marlitt, Heimburg, Werner u. s. w. aus, für 103 \$ 75 c. Er schickte aber 125 \$ und schrieb, für den Rest möchte ich

ihm Dieck schicken. Während alles Bestellte vorrätig war, und natürlich auch Dieck, war das doch so wenig, daß diesem irländischen Bibliothek-Vorsteher noch ca. 20 \$ gutstehen.

Ein anderer Fall ist der einer großen Bibliothek, die nach meinem Katalog moderner Linguistik für ungefähr 200 \$ von den ausführlichsten Wörterbüchern verschiedener Sprachen bestellte, aber unter der Bedingung, daß sie sogleich geliefert werden könnten. Und sie wurden sofort geliefert mit Ausnahme von einem, das kurz vorher verkauft, aber in drei Wochen wieder fällig war, und einem andern, das z. B. beim Verleger vergriffen war.

Beim Importieren auf Bestellung hätte die betreffende Bibliothek die 25 Prozent für Zoll erspart, den ich auf diese Exemplare — weil teilweise in englischer Sprache — bezahlt hatte und daher anrechnen mußte. Aber die Bücher wurden sogleich gebraucht; darum bezahlte man mir höhere Preise dafür.

Wie schon anderswo gesagt, sind die amerikanischen Verleger auf das Inserieren in Zeitungen und Zeitschriften angewiesen. Das ist das Mittel, ihre neuen Bücher dem großen Publikum bekannt zu machen. Die Kosten davon sind groß, und daher geht der Hauptteil des Profits, selbst an einer großen Auflage eines Romans, gewöhnlich für Inserate auf. An solchen und andern Ausgaben, die deutsche Verleger in diesem Umfange nicht kennen, geht manches für reich geltende Haus zu Grunde.

Ich habe immer davor gewarnt, für das Anzeigen deutscher Bücher in deutsch-amerikanischen Blättern Geld auszugeben, weil das nahezu resultatlos ist. Selbst Besprechungen, sogar spaltenlange, bringen kaum einen Käufer, wie ich seit Jahren beobachtet habe, und ich bin versucht zu glauben, daß meine Kollegen keine bessern Erfahrungen gemacht haben.

Der Vertrieb kommt also auf die Kataloge, besonders auf diejenigen Exemplare, die man ausdrücklich von mir verlangt hat.

In Bezug auf deutsche Zeitschriften ist auch nichts Erfreuliches zu sagen. Der Verleger einer moderner Wochenschrift, von der ich schon 56 Exemplare bezog, ersuchte mich vor etlichen Monaten um weitere Verwendung dafür und bot Probenummern in beliebiger Anzahl an. Ich ließ 300 kommen und versandte davon 210, mit der aufgeliebten Offerte, weitere Exemplare dieser Probenummer gratis zu liefern — und Bestellzettel daran, der nur ausgefüllt und unterschrieben zu werden brauchte — an Händler, die Zeitschriften von mir beziehen. Alles in allem kostete mich diese Manipulation ungefähr 9 \$, und das Resultat war = 0 — nicht ein einziger der 210 Händler hat auch nur eine Probenummer, gratis, bestellt! Also auch darin habe ich gemerkt, daß Verwendung heutzutage resultatlos ist.

Weiläufig will ich in betreff der amerikanischen wissenschaftlichen Zeitschriften erwähnen, daß viele derselben dem Händler ohne Rabatt geliefert werden, daher bei deren Lieferung nach Europa ein Aufschlag gemacht werden muß. Das ist besonders bei Erneuerung eines Abonnements der Fall, selbst wenn bei der erstmaligen Aufgabe desselben 20 oder 25 Prozent Rabatt gewährt worden sind. Solches geschieht teilweise, weil es hierzulande eine Anzahl Subscription Agencies giebt, die, einen Teil ihres Profits opfernd, dem Publikum die Zeitschriften zu niedrigerem Preise anbieten als die Verleger selbst. Durch Verweigerung von Rabatt will man diesen Leuten das Handwerk legen, und der Exporter, sowie der Buchhändler in Deutschland, die beide im zweiten und dritten Jahre gerade soviel Arbeit mit einer Zeitschrift haben, wie im ersten, leiden auch dabei.

New York, 10. September 1902.