

würdigen wissen und die uns zum vornherein mit Hochschätzung für Ihre Person und Ihre Bestrebungen erfüllt.

•Es freut uns daher, durch Ihre Anfrage eine willkommene Gelegenheit gefunden zu haben, uns grundsätzlich über solche Ersuchen einmal aussprechen zu dürfen.

•Läge die Sache einfach so, daß durch die Gratisbücher jeder Partei geholfen wäre, so würden wir nicht anstehen, Ihnen nicht bloß das Gewünschte, sondern gern das Doppelte und Dreifache zuzuhalten. Allein gerade davon hängt die Kraft und Leistungsfähigkeit, ja, daß wir es gerade heraus sagen, die Existenz eines Verlags in der heutigen konkurrenzmächtigen Zeit ab, daß er für seine Produkte gerechte Käufer findet. Wir sind überzeugt, daß eine ruhige Darstellung unseres Verhältnisses zum Kunden Sie nicht bloß von obiger Behauptung überzeugen, sondern auch zum Anlaß wird, Ihre verehrliche Anfrage in eine Bestellung umzuwandeln.

•Freilich, wenn Sie der einzige wären, der uns mit Gratisforderungen behelligte, dann könnten wir ja wohl für diesen einen Fall in die Logik des Geschäftsbetriebes einen Einbruch machen und Ihnen mit dem Verlangten dienen. Aber Sie sind nicht der erste, nicht der hundertste, der tausendste nicht einmal. Wir werden von solchen Gratisgesuchen Tag für Tag förmlich überlaufen. Es ist peinlich, bei den edlen Absichten der Gesuche ein Nein abgeben zu müssen. Aber es ist notwendig. Denn eine unparteiische Verabfolgung der Exemplare an die Bittsteller, — und unparteiisch müßte man doch sein, — wäre geeignet, das blühendste Geschäft zu ruinieren.

•Wir könnten Ihnen eine Reihe erstklassiger Firmen nennen, die nie anders als behufs sachlicher Besprechung und dann noch karg genug Freieemplare geben. Ja, es wird neuestens ein Geschäft, das es mit der Zustellung von Freieemplaren leicht nimmt, auf seinen soliden Charakter und seine gesunde Geschäftsführung nicht ungern angezweifelt.

•Ein solches lazes Verfahren, Sie begreifen wohl, nimmt sich zudem gegen den Sortimentsbuchhandel wie eine Zweideutigkeit, ja, wie eine heimliche, unredliche Beeinträchtigung seines Einzelvertriebes aus. Jedes Buchgeschenk von uns bedeutet für den Sortimentler des betreffenden Ortes den Verlust eines Buches.

•Es darf wohl als Tatsache angesehen werden, daß fünf geschenkte Bücher meist weniger wirken, — auch im Sinne Ihrer löblichen Absichten weniger wirken — als ein einziges gekauftes Buch. Es ist nun einmal so und entspricht unsrer Natur: was nichts gekostet hat, wird nie hoch genug eingeschätzt. Man hat sich gewöhnt, das Gute nach dem Maße der Arbeit, der Mühe, des Preises zu bestimmen, den wir dafür aufwenden mußten. Viel lieber ist uns ein Buch und viel eher lesen wir es, wenn wir es uns mit mühselig ersparten Münzen erkaufen mußten, als wenn es uns gratis in den Schoß fiel. Sie selbst würden bei Abgabe unsrer Gratiswerke bei den Bibliotheken, Vereinen und Privaten, die Sie damit beschenken, zu Ihrem größten Verdruss meist dieselbe Erfahrung machen.

Ein gutes Buch stellt etwas Kostliches, Großes, Dauerhaftes vor. Je länger es diese Schätzung bewahrt, desto nützlicher kann es wirken. Sobald man ihm diese Achtung nimmt, indem man es durch Gratisabgabe in hundert Augen als zu leicht erreichbar entwertet, um so weniger leistet es. Das liegt so klar auf der Hand, daß wir darüber uns jede weitere Zeile ersparen können.

•Soll nun der Verlag an der Entwertung seiner eigenen Erzeugnisse mitarbeiten? Das wird doch niemand verlangen dürfen.

•Dieser eine in der Sache selber ruhende moralische Grund ist so stark, daß es weiterer gar nicht bedürfte, ein Grund, der von selbst Ihrer wie unserer Wohltätigkeit Schranken setzen muß.

•Sie wenden vielleicht ein: Sie wollten sich mit Büchern begnügen, die wenig Absatz gefunden haben, mit sogenannten Ladenhütern. Aber soll denn der Verlag die Bücher, die ihm durch schwierige Veräußerlichkeit teurer als alle andern zu stehen kommen, weil sie ihren Preis durch das zinslose, jahrelange Ladenhüttertum für den Verlag mindestens verdoppeln, soll er denn diese kostspieligsten Bücher umsonst hergeben? Handelte er da nicht wie ein Gläubiger, der seinem Schuldner noch Geschenke macht? Denn wirklich, das ganze gebildete Publikum ist ein Schuldner gegenüber dem Verleger, der oft mit unsäglicher Mühe das Geld und die Kraft und die Verdrießlichkeit vieler Monate an die Ausgabe eines einzigen

Buches aufgewendet hat. Er durfte nun erwarten, daß ein solches Buch seiner hohen und passenden Eigenschaften wegen und dem so oft geäußerten Wunsch der Leser gemäß jetzt, da es da ist und so da ist, wie es nicht besser da sein könnte, einen ordentlichen Absatz fände. Statt nun dem Verleger seine große Mühe durch fleißigen Kauf zu bezahlen, eine Bezahlung übrigens, die für den einzelnen Käufer eines Buchs eine sehr geringe ist, soll der Verleger erst noch dieses Buch nach allen Seiten verschenken. Die edelsten Absichten der Gesuche dürfen ihn denn doch nicht zu diesem geschäftlichen Selbstmord zwingen. Denn auch bei den Verlegern ist die Pflicht der Selbsterhaltung die erste, und je besser sie stehen, desto besser ist es auch um ihre Bücher und um die Lektüre ihrer Klientele bestellt.

•So gibt es denn wahrhaft kein noch so geringes Buch, das für den Verleger nicht einen großen Wert bedeutet.

•Wie Sie nun aber diese Gründe wohl begreifen werden, so ist uns auch Ihre Bemühung um gute Lektüre sehr verständlich. Läßt sich da kein Mittelweg finden? Sicherlich! Überall, wo die Mittel gering sind, gibt es doch Freunde, Gönner, einsichtige Helfer, die einem so hochherzigen Unternehmen, wie das Ihrige unstreitig ist, ihre tätige Hand leihen. Zur Beschaffung einer Bibliothek helfen gerne ganze Vereine und noch mehr ihre Ehrenmitglieder mit. Wer ein Interesse daran hat, daß eine gute Lektüre auf den Tischen des Volkes liege: die Seelsorger, die weltlichen Vorsteher, die Lehrer und Erzieher, die können unmöglich müßig Ihrem prächtigen Vorhaben zusehen. Jedes gekaufte gute Buch ist ja eine Stütze ihres Ansehens, eine Waffe in ihrer Hand gegen die zahlreichen Verderber der Sitte und des guten Geschmacks. Solche — wir möchten sagen — Mitinteressenten werden Sie gewiß nicht im Stich lassen. Die liebevolle Fürsorge zumal, die der heutige hochwürdige Klerus einer guten Lektüre angedeihen läßt, ist Ihnen gewiß bekannt. Hier finden Sie denn Unterstützung, die Ihnen nicht nur aus strengerer Pflicht, sondern auch aus mächtiger Liebe und Freundschaft geboten wird.

•Aber auch wir wollen, soweit es im Nutzen der guten Sache und in unserm weitesten Vermögen liegt, Ihnen gern entgegenkommen. Um unsern guten Willen nicht nur in Worten, sondern tatkräftig zu zeigen, erklären wir uns jederzeit bereit, für den Fall, daß Ihre knappen Mittel eine solche Unterstützung nötig machen, Ihrem Bücherauftrage wesentliche Erleichterungen des Ankaufs und einen Rabatt zu gewähren, der Sie vor Privatfunden in großen Vorteil setzt. Es ist eine finanzielle Einbuße für uns, sicherlich! — aber auf diese Weise tun Käufer und Verleger einen Schritt gegen einander und es wird nicht ausbleiben, daß sie sich schließlich über einem erfreulichen Fortschritt beim lesenden Volke und seiner literarischen Bildung froh die Hände reichen können.

•Wollen Sie nun auf diese Zeilen hin Ihr Gesuch auf Grund mitfolgenden Kataloges in eine Bestellung umändern und der Ihnen zunächstliegenden Buchhandlung, oder wo keine solche vorhanden ist, uns direkt mitteilen, mit welchen unserer Bücher man Ihnen in erster Linie gefällig sein kann. Sie werden bei uns neben der Hochachtung, die Ihre Arbeit verdient, zugleich ein entgegenkommendes Herz und eine dienstbereite Hand finden.

•Indem wir Ihre baldige Antwort vertrauensvoll gewärtigen

zeichnen ergebenst

(gez.) Verlagsanstalt Benziger & Co. A. G.

•Anbei: 1 Katalog.

Deutsche Autorisationen englischer Romane.

Eine angesehene Londoner Firma verkaufte mir kürzlich die deutschen Rechte an einem englischen Roman. Als ich jedoch bei Auswechslung der Verträge einen besondern Nachweis darüber verlangte, daß die Rechte, die ich gekauft, nicht etwa vorher schon verkauft worden wären, sah sich die fragliche Londoner Firma veranlaßt, in dieser Richtung nachzuforschen. Und siehe da — heute erhalte ich von ihr ein Schreiben des Inhalts, daß sie von dem Vertrag zurücktreten müsse, da die erwähnten deutschen Rechte schon seit Jahren verkauft worden seien. Beweis genug, wie vorteilhaft es ist, von englisch-amerikanischen Firmen stets den Nachweis zu verlangen, daß die Rechte, die man im Begriff ist zu kaufen, nicht schon längst verkauft sind.

Stuttgart, 22. August 1905.

Robert Lug.