

lung, die ausgesprochen katholische Literatur und Devotionalien vertreibt, und umgekehrt. Ich halte das in unserer Zeit für eine unzulässige Bevormundung des Publikums. Doch ich sehe noch einen bequemeren Weg. Sie veranlassen ein Ihnen bequem liegendes Düsseldorfer Sortiment, sich reichlich mit Vorrat von allen Ihren gangbaren Artikeln zu versehen, und überweisen diesem ein für alle Mal Ihre Bestellungen von Privaten. Aber was hätte davon »das« Sortiment, unter dem man doch den deutschen Buchhandel in seiner Allgemeinheit zu verstehen gewohnt ist?

Noch zwei Fälle aus meiner jüngsten Erfahrung. Ein Ingenieur in B., an dessen Kreditfähigkeit man nicht zu zweifeln braucht, wünscht eins meiner technischen Verlagswerke zunächst zu sehen, ehe er es kauft. Soweit ich feststellen kann, hat es in B. kein Sortiment vorrätig, und ich schreibe an die Handlung, die früher für dergleichen Verwendung gehabt hat, sie möchte dem Herrn das Exemplar vermitteln, und frage an, warum sie es beim Erscheinen nicht in Kommission bezogen habe; sie wählt nämlich ihren Bedarf sehr sorgfältig selbst und verbittet sich jede unverlangte Zusendung, widrigenfalls 30 % Spesenachnahme pro Kilo. Antwort: ihr Interesse an meinem Verlag sei in dem Moment erloschen, als eine ähnlich lautende Firma hier, mit der ich identifiziert wurde, unkulant verfahren sein soll. Ich kläre den Irrtum eiligst auf, es war vor 14 Tagen; aber bestellt ist bis heute das Exemplar des technischen Wertes noch nicht. Was täten Sie in solchem Falle, um Ihrem Grundsatz treu zu bleiben und den Ingenieur nicht so lange warten zu lassen, daß er das Tempo im deutschen Buchhandel lächerlich findet?

Der andre Fall! Ein Handelslehrer in einer der größten Städte Westfalens wünscht die kaufmännischen Lehrmittel meines Verlags kennen zu lernen und wird von dem zur Einführung Kommenden etwa 100 Exemplare für seine Schüler brauchen. Um den Mann nicht warten zu lassen, schicke ich ein Postpaket franko à cond. an einen Sortimentler in jener Stadt, der vor ein paar Jahren noch großen Bedarf an meinen Schulartikeln hatte. Ich schreibe ihm einen Brief dazu und lege die Bestellung des Handelslehrers mit ein. Er verweigert einfach die Annahme des Pakets, da er »keine Lehrmittel mehr führt«. Ich erwarte das Paket übermorgen auf meine Kosten von der Post zurück. Wie führe ich da Ihren Grundsatz durch und halte mir den Handelslehrer durch pünktliche Bedienung warm? Daß der Charakter Ihres Verlags Ihnen solche Rücksicht gegen das Publikum nicht auferlegt, mag sein. Das Sortiment kann mir aber dann Ihren Verlag nicht als vorbildlich für mich hinstellen.

Vielleicht hat Ihnen die Sonntagsruhe gestattet, meine etwas lang gewordenen Ausführungen ganz zu lesen. Fänden Sie noch Zeit, meiner Anregung zu folgen und mir oder zu Nutz und Frommen des Gesamtbuchhandels im Börsenblatt in den Grundzügen auseinanderzusetzen, wie Sie es machen, ohne sich unendliche Schreiberei und Ländel für Ihre gute Absicht auf den Hals zu laden, wäre ich Ihnen aufrichtig dankbar.

Mit kollegialer Hochachtung

Ihr sehr ergebener N. N. *)

2.

Herrn N. N. in K.

Sehr geehrter Herr Kollege!

1. Ich habe mich in der Debatte Schaffnit-Ungelenk über »direkten Verlagsvertrieb« nur deshalb zum Wort gemeldet, weil ein Teil meiner Geschäftsführung darin erwähnt, aber nicht genau präzisiert wurde. Da wollte ich das doch gern nachholen. Keineswegs wollte ich mich darin aber als Vorbild hinstellen, nach dem sich der Verlag in seiner Gesamtheit zu richten habe. Die Art, in der ich meinen Verlag von Anfang an geleitet habe und die ich aus den Resultaten jahrelangen Nachdenkens herleitete, hat sich für meinen Verlag bewährt. Aber ich fühle nicht den Verus in mir, andre zu meiner Auffassung zu »befehren«, habe auch ein starkes Gefühl dafür, daß die Wege, die der einzelne Verleger zu gehen hat, sich nicht aus Theorien, sondern aus der Richtung und Eigenart seines Verlags ergeben sollen. Ob ein anderer Verleger neben dem Wege über das Sortiment auch noch den direkten Weg ins Publikum gehen will,

geht mich ja auch nicht im geringsten an. Ich habe genug damit zu tun, meinen Weg zu gehen, und lasse andern gern den ihrigen. Und was die beiden von Ihnen herangezogenen »Fälle« aus Ihrer Praxis angeht, so kann ich Ihnen nur sagen, daß ich, wenn es sich um meine Bücher handelte, beiden Herren schreiben würde, sie möchten sich an ein ihnen sympathisches Sortiment wenden.

2. Die Erledigung der eingehenden Privatbestellungen (es sind übrigens verhältnismäßig wenige, da in meinen Anzeigen die Nennung des Verlags sehr zurücktritt und nur auf den Bezug »durch die Buchhandlungen« hingewiesen wird) ist eine ziemlich einfache: Ich habe ein vorgedrucktes Formular zur nötigen Mitteilung an den Besteller und ein andres zur Überweisung des Auftrags an ein Sortiment. Beide werden als »Bücherzettel« direkt versandt. Für die Fälle, in denen der Privatbesteller der Bestellung den Betrag gleich beilegt, geschieht die Überweisung durch eine gleichfalls vorgedruckte »Gutschrift« über den Ordinärbetrag (nebst Porto, wenn der Besteller nicht am Orte der Buchhandlung wohnt). Diese Gutschrift, welche zunächst auf Konto verbucht, deren Betrag auf Wunsch aber auch in Leipzig ausgezahlt wird, kann natürlich nicht als Bücherzettel, sondern muß als Brief versandt werden. Schickt der Besteller nur den Betrag für das Buch, nicht aber den für das Porto mit, so schreibe ich dem betreffenden Sortiment trotzdem den Ladenpreis des Buchs plus Porto gut. An einer solchen Bestellung setze ich dann 3 % für Bücherzettel an den Besteller, 10 % für Brief an das Sortiment, 20 % (pro Band) für das Kreuzbandporto vom Sortimentler an den Besteller zu.

Das ist ja etwas ärgerlich. Aber dem Sortiment mag ich die 20 % Porto nicht zumuten, und der Besteller würde sie nachträglich auch nicht mehr zahlen. So laß ich lieber von vornherein »laufen«. Verdienen tu ich dann freilich an einer solchen Bestellung kaum noch was. Doch ist der Fall ja auch nicht so häufig, daß der »Ausfall« für mich ernstlich in Betracht käme.

3. Was nun die Wahl des Sortiments angeht, an das die Überweisung einer Privatbestellung zu erfolgen hat, so gelten dafür folgende Normen:

a) Bestellungen aus Orten mit mindestens einer, wenn auch kleinern Buchhandlung werden an den Ortsbuchhandel überwiesen.

b) Bestellungen aus Orten ohne Buchhandlung werden im allgemeinen in die nächstgelegene Stadt mit gutem Buchhandel überwiesen.

c) An eins der Düsseldorfer Sortimente werden zuweilen dringend eilige deutsche, sowie die meisten ausländischen namentlich Übersee-Bestellungen, überwiesen.

Ich gebe zu, daß es zunächst widersinnig erscheinen kann, gerade diese Bestellungen nicht selbst auszuführen. Aber da in solchen Fällen niemand einen Schaden hat als nur mein eignes Portemonnaie, so muß man mir schon gestatten, das Prinzip des »Nichtdirekt-Liefers« bis zur Pedanterie streng durchzuführen. Denn ich sehe den Wert und die Annehmlichkeit, die dieses Prinzip des »Nichtdirekt-Liefers« für das Sortiment haben kann, in erster Linie nicht in den Einzelgewinnen, die sich bei solchen Überweisungen für das Sortiment ergeben, als vielmehr in den mit diesen Überweisungen geleisteten Beiträgen zur Erziehung des Publikums. Und wenn ein Besteller die Überweisung vielleicht auch manchmal als eine kleine »Bevormundung« empfinden mag, so wird dieses Empfinden ihn das nächste Mal um so mehr veranlassen, sich nicht erst an den Verleger, sondern direkt an das Sortiment, das ihm paßt, zu wenden.

4. Daß man sich — wie Sie schreiben — manchmal auch »Ländel für seine gute Absicht auf den Hals ladet«, ist freilich richtig. In diesen und in andern Dingen wird jeder Verleger, der auf das Sortiment Rücksicht nimmt, zuweilen auch einmal sehr unangenehme Erfahrungen mit in den Kauf nehmen müssen. Und ich gebe gern zu, daß es auch für mich Augenblicke gibt, in denen die manchmal ganz unglaublichen Rücksichtslosigkeiten einzelner Glieder des Sortiments sehr viel Optimismus nötig machen, um über sie weg auf den bessern und guten Durchschnitt zu sehen.

In ausgezeichnete Hochachtung

Düsseldorf, den 17. Februar 1907.

Karl Robert Langewiesche.

*) Der Brief liegt uns vor. Red.