

ment ist, um solcher Verlegerwillkür wirksam entgegenzutreten zu können. Dieser Zusammenschluß dürfte wohl in dem bestehenden Rechtsschutz-Verein in Danzig erreicht werden, der seither in energischer und erfolgreicher Weise die Interessen des Sortiments verfochten hat. Nur müßte demselben von den Herren Kollegen die erforderliche Unterstützung zu teil werden.

Wiesbaden, 11. Februar 1907.

Moritz & Münzel.

### Erwiderung.

Gemäß Anzeige im »Börsenblatt« hatten wir dem Verein der Künstler und Kunstfreunde zu Wiesbaden Vorzugspreise auf Band I unserer Richard Wagner-Biographie von Professor Max Koch angeboten. Aus der dem Verein eingesandten Bestellliste (die geehrte Redaktion des »Börsenblattes« wird dies aus dem ihr vorgelegten Exemplar ersehen) war der Musikalien- und Buchhandel an erster Stelle als Bezugsquelle genannt.

Ferner war der Vorzugspreis mit 5 *M.*, stufenweise ermäßigt bis 4 *M.* 50 *S.*, angegeben. Erst aus der Mitteilung des Herrn Moritz im »Börsenblatt« erfahren wir mit Bedauern, daß der Vereinsvorsitzende eine eigene Bestellliste aufgelegt und den Vorzugspreis mit 4 *M.* 40 *S.* — wohl versehentlich — angesetzt hat. Wir selbst haben kein Exemplar unter 4 *M.* 90 *S.* expediert.

Hätte uns Herr Moritz entsprechend benachrichtigt, so wären wir sofort beim Herrn Vereinsvorsitzenden vorstellig geworden. Herr Moritz zog es vor, uns über Leipzig einen abgerissenen offenen Zettel zu senden, dessen Ton und Form ganz unziemlich waren. Deshalb schickten wir ihm den Zettel unter Verweisung auf die Anzeige im Börsenblatt umgehend zurück. Herr Moritz behauptet, diese sei zu klein gewesen; wir hatten Monate zuvor die Wagner-Biographie mit 40 Prozent Rabatt auf der ersten Umschlagseite des Börsenblattes angekündigt, ohne daß er sie beachtet hätte.

Um zu ermitteln, ob Herr Moritz besonderes Anrecht für seine »Drohung« mit der Publikation im »Börsenblatt« besitze, schlugen wir sein Konto auf und stellten folgendes fest: Von 1893 bis Ende 1906, also innerhalb etwa vierzehn Jahren, hat er von uns für 433 *M.* 80 *S.* Kommissionsgut erhalten, davon einen Ostermeß-Saldo von insgesamt 13 *M.* 70 *S.* erzielt und ferner Barbezüge für 69 *M.* 80 *S.* gemacht. Das ergibt einen durchschnittlichen Jahresumsatz von sechs Mark. Wir erfahren ferner, daß Herr Moritz aus unserm Verlag gegenwärtig zehn gebundene Bände — Ladenpreis bis zu je 8 *M.* 50 *S.* — nebst einer Anzahl gehefteter Lauf Lager hatte. Angesichts dieser uns ungünstigen Verhältnisse, in Verbindung mit der Art seines Vorgehens, hatten wir nicht den Wunsch, ihm weiterhin offenes Konto zu halten; waren doch im vorliegenden Falle wir als Verleger der »leidendere« Teil.

Die Sortimentsfirmen mit beiderseits angenehmem, glatten und ergiebigen Verkehr sind so zahlreich, daß wir keine Veranlassung sahen, uns gerade von Herrn Moritz mit schulmeisternden Zuschriften abkanzeln zu lassen. Ein kaufmännisch weitblickender Sortimenter wird auch nicht gleich Zeter und Mordio rufen, wenn ein Verleger einem Werke — das trotz glänzender Beurteilungen (wir nennen nur H. St. Chamberlain, Dr. Batka, G. v. Wolzogen-Dayreuth, Prof. Richard Sternfeld) und trotz ausgiebiger Ankündigung beim Buchhandel in der Flut der Novitäten nicht allerorts genügend beachtet worden ist — in vernachlässigten Orten mit Kosten und Mühen direkt den Absatz bahnt.

Gerade in unserm Fall haben wir zugunsten auch des Sortiments vorgearbeitet, indem wir den ersten Band nicht als Frucht für das Groß-Antiquariat reifen ließen, sondern durch seinen Absatz dem Sortiment sichere Käufer für den für 1908 vorbereiteten zweiten und für den später zu erwartenden dritten Band warben.

Berlin, 25. Februar 1907.

Ernst Hofmann & Co.

### Eine »Festnagelung«?

Das Korrespondenzblatt des Akademischen Schutzvereins beschäftigt sich in seiner Nr. 3 (vom 15. d. M.) mit meiner Person in einem unter dem Stichwort »Geschäftseinbußen wegen zu geringen Rabatts« erschienenen Artikel, an dessen Schluß sich — unter Zitierung eines Satzes aus meiner Arbeit über die Stammrollenfrage — folgender Passus befindet:

»Außerdem nageln wir fest, daß 10% Rabatt für einen Dresdner Buchhändler bei einem guten Kunden »pekuniär immerhin noch erträglich« sind. Das haben wir stets behauptet, der Buchhandel hat es bestritten, aber es kommt doch an den Tag.«

Demgegenüber stelle ich fest, daß das Korrespondenzblatt sich in einem schweren Irrtum befindet. Ich habe in dem betreffenden Artikel nicht davon gesprochen, daß »bei einem guten Kunden«, sondern in dem von mir ganz genau geschilderten Einzelfalle, und zwar bei Lieferung an einen Zwischenhändler, für mich die Abgabe eines Rabatts von 10 Prozent »pekuniär immerhin noch erträglich« sei. Durch die vom Korrespondenzblatt beliebte Verallgemeinerung wird aber die Basis vollkommen verschoben, die aus meinen Worten gezogene Schlussfolgerung eine positiv falsche. Denn es ist gewiß etwas durchaus Verschiedenes, wenn bei Lieferung von Schulbüchern, die bei mir summarisch fest bestellt und sofort bar bezahlt wurden, 10 Prozent Rabatt bei einem Bezug von 2000 *M.* gewährt werden, oder wenn ein gleich hoher Rabatt z. B. von einem Privatkunden oder von einer Bibliothek beansprucht wird, die infolge der notwendigen Ansehenssendungen usw. nach jeder Richtung hin ganz andre Spesen und wesentlich vermehrte Arbeitsleistungen bedingen. — Ich weise demnach die vom Korrespondenzblatt versuchte »Festnagelung« als durchaus mißlungen zurück und tue dies schon heute, um rechtzeitig einer etwaigen Legendenbildung — wie solche Herr Professor Karl Bücher in ähnlichem Fall zu gunsten seiner Theorien bei aller und jeder Gelegenheit zu verwerten gesucht hat — vorzubeugen.

Daß das Korrespondenzblatt den Sinn meiner bezüglichen Ausführungen überhaupt nicht verstanden hat, geht zur Evidenz daraus hervor, daß es meint, ich habe die Lieferungen an die betreffende Schule »wegen zu geringen Rabatts« verloren. Einen höhern Rabatt als 5 Prozent hat die Schulleitung aber weder von mir noch von dem jetzigen glücklichen Lieferanten verlangt, — noch heute begnügt sie sich verständigerweise auch mit diesem Rabattsatz. Ich habe die direkten Lieferungen an die Schule ausschließlich deshalb verloren, weil der ortsansässige Buchbinder sich um dieselben beworben hatte — ich habe aber alsdann auch die indirekte Lieferung an den Buchbinder (und den Wegfall dieser letztern Lieferung, die ich mit 10 Prozent rabattierte, habe ich in dem betreffenden Artikel speziell betont) eingebüßt, weil ein Leipziger Grossist dem Buchbinder die Bücher vollständig zum Nettopreis lieferte. Der Tenor meiner Ausführungen war: Buchbinder und Leipziger Grossist haben in dem geschilderten Fall, den ich als typisch hinstelle, den Buchhändler auszuschalten verstanden. Und gegen diese Tatsache gewährt auch der mir vom Korrespondenzblatt gegebene Rat »Der Buchhändler muß Kaufmann sein und richtig kalkulieren« keinerlei Schutz! — Wie die bisher erschienenen Nummern des Korrespondenzblattes erweisen, unterziehen die Herausgeber das Börsenblatt jederzeit eingehendster Prüfung. Ich darf daher von der Loyalität der Redaktion des Korrespondenzblattes wohl auch erwarten, daß sie von der vorstehenden Richtigstellung ihren Lesern in geeigneter Form Mitteilung macht.

Dresden, 25. Februar 1907.

Rudolf Heinze.

Zum Artikel:

»Sortimenters Leiden«

in Nr. 44 d. Bl.

Druckfehler-Berichtigung.

In dem Artikel des Herrn Paul Saunier, Stettin, in Nr. 44 d. Bl., Seite 2026, bitten wir im sechsten Absatz, der mit den Worten »Einer Ladenpreiserhöhung —« beginnt das letzte Wort in der dritten Zeile »Absatz« zu berichtigen in »Rabatt«, so daß das betreffende Satzstück richtig lautet:

»doch sollte ich meinen, daß sich in vielen Fällen auch ohne das ein etwas höherer Rabatt ermöglichen ließe.« Red.

### Zur Kenntnis.

Der Kolporteur Max Haag in Würzburg, Rosengasse 7 wohnhaft, hat sich von mir Bücher kommen lassen, ohne diese zu bezahlen.

Zahlungsbefehl und darauffolgende Pfändung waren fruchtlos. Berlin, im Februar 1907. Otto Janke.