

fein. Es wird interessant sein, zu erfahren, welche Erfolge andere Kollegen mit diesem Werk erzielt haben.

Berlin, am 12. September 1911.

Albert Seydel
in Fa. Polytechnische Buchhandlung
A. Seydel.

Nachschrift: Soeben gelange ich auch noch in den Besitz des Prospekts, den der Verleger im Juli versandte! Er bestätigt nur meine obigen Ausführungen, ich möchte aber noch auf die folgenden Sätze aus demselben hinweisen:

»Schon am 1. Juli waren ca. 6000 Exemplare fest vorausbestellt« (bei den Beamten der Deutschen Eisenbahnen);

»Vorzugspreis nur gültig, wenn Bestellung bis 31. August beim Verlag eingegangen!«

Dem Buchhandel aber wird das Buch zum ersten Male in Nr. 201 des Börsenblattes vom 30. August angezeigt!

Berlin, 13. September 1911.

A. Seydel.

Hierzu bemerke ich, daß das »Deutsche Eisenbahnwesen der Gegenwart« in vier verschiedenen Sprachen erscheinen soll und zuerst überhaupt nicht für den Buchhandel bestimmt war, daß ich nur auf Wunsch einiger Handlungen, bei denen Nachfragen und Bestellungen eingegangen waren, die Anzeige im Börsenblatt veranlaßt habe und dann einen vierseitigen Prospekt, der für die Fachpresse bestimmt war, mit geringen Änderungen zum Abdruck hingab. Ebenso habe ich auf Wunsch dieser Buchhandlungen auch die Subskription bis zum 15. Oktober verlängert, habe aber ausdrücklich in der Anzeige darauf hingewiesen, daß das vollständige Exemplar 6 Kilo wiegt.

Jeder Verleger, der sich mit der Herausgabe umfangreicher Werke befaßt, wird mir bestätigen können, daß der direkte Vertrieb meistens teurer ist, als der Sortimenterrabatt, daß erst recht der Absatz durch den Reisebuchhandel bedeutend höhere Unkosten und höheres Risiko bedingt. Aber das Eisenbahnwerk ist mit einer Auflage von 20 000 Exemplaren kalkuliert worden, von denen jetzt 15 000 Exemplare fertig vorliegen. Das Sortiment hat auf die vierseitige Anzeige hin bis gestern 30 (in Worten dreißig) Exemplare bestellt. Ich wäre nun für die Ratschläge des Herrn Seydel dankbar, wie ich durch das Sortiment allein 20 000 Exemplare absetzen kann. Vorher waren von einzelnen Firmen 90 Exemplare, für die sich sicher bereits feste Abnehmer eingefunden hatten, verlangt worden. Heute bestellen allerdings drei Firmen 100 Exemplare nach und die eine schreibt mir, daß ein Industrieunternehmen allein schon 50—60 Exemplare bei ihr bestellt habe.

Meine bisherige Propaganda hat fast nur diejenigen Beamtenkategorien der Eisenbahn zu fassen gesucht, die vom Buchhandel überhaupt nicht oder doch nur unvollständig erreicht werden, so daß dort von einer durchgreifenden Bearbeitung durch das Sortiment keine Rede sein kann. Dagegen ist in der eigenen lichen wohlhabenden und kaufslustigen Sortimenterrundschaft bisher noch so gut wie gar nicht propagiert worden.

Ich habe allen Firmen gegenüber, die sich besonders für »Das Deutsche Eisenbahnwesen der Gegenwart« an ihrem Plage verwenden wollen, und nur diese kommen naturgemäß für so ein Werk in Betracht, mich bereit erklärt, die Kosten für die direkte Versendung und Kuvertierung des Prospekts teilweise zu tragen. Ich liefere bei Partien mit 33% und bei größeren Abschläffen franko.

Das Vertriebsmaterial ist vorgestern expediert worden, Prospekte und Musterbände sind diesmal sehr kostspielig, ich wollte deswegen erst den wirklichen Bedarf feststellen, da ich nicht unverlangt sende.

Am 30. August erhielt ich die ersten Exemplare des Werkes. Wohl beide Firmen, denen Herr Seydel ein Exemplar zur Ansicht geschickt hat, werden industrielle Beiträge gesandt und dafür Frei-Exemplare erhalten haben. Es ist unrichtig, daß dem Buchhandel gebrauchte Stücke geliefert wurden. Ich habe in meiner Expedition festgestellt, daß sämtliche für die Bestellanstalt gelieferten Exemplare frisch in neuem Karton vom Buchbinder gekommen waren. Zugegeben wird, daß das Packmaterial vorher schon einmal verwendet worden sein kann. Das ist aber im internen Verkehr des Buchhandels doch wohl allgemein üblich.

Im Prospekt ist das Buch ein Monumentalwerk genannt, aber damit reproduziere ich nur die Kritiken verschiedener der berufensten Fachleute Deutschlands, die auch die industriellen Beiträge, die Herr Seydel geschmackvoll Anzeigen nennt, hoch einschätzen. Auch die ministeriellen Kritiken, die ich in meiner Anzeige zum Abdruck brachte, bestätigen dies.

Daß ich das Sortiment zur Barbestellung verlocken wollte, ist absolut irrig; wer meine Anzeigen durchsieht, wird sich leicht vom Gegenteil überzeugen können. Aber trotzdem erkläre ich mich hierdurch den dreißig unternehmungslustigen Firmen gegenüber bereit, ihr Exemplar zurückzunehmen und ihnen auch die entstandenen Postkosten zu ersetzen, falls sie sich durch das Inserat geschädigt fühlen. Herr Seydel hat aber doch gestern schon nachbestellt, er kann also nicht gut dazu gehören.

Das Sortiment hat sich meinerwegen noch nicht in Unkosten gestürzt. Die Firmen, die mit mir arbeiten, sind, wie ich annehmen darf, wohl mit mir zufrieden, und es ist doch eine einfache Selbstverständlichkeit, daß ich mich bemühe, diese Geschäftsverbindungen zu pflegen und zu verbessern. Nichts wäre törichter, als wenn ich, um den Rabatt zu sparen, solche Firmen übergehen würde. Aber wenn man eine viertel Million an ein einziges Werk riskiert, und das war hier der Fall, dann sucht man die Absatz-Agitation so geschlossen und einheitlich wie nur möglich durchzuführen.

Es sind heute noch mindestens 10 000 Exemplare zu verkaufen. Die Sortimenter, die noch Interesse dafür haben, sind mir willkommen. In den Gegenden, wo ich keine geeignete Vertretung finde, werde ich auch so das Geschäft machen.

Berlin, den 15. September 1911.

Reimar Hobbing.

Wir glauben kaum, daß die Erwiderung der Fa. Reimar Hobbing in Berlin als eine befriedigende angesehen werden kann. Denn es handelt sich auch in diesem Falle, wie in so vielen vorausgegangenen, nicht um die Frage der Berechtigung des Verlegers, an Behörden und Vereine, die bei der Herausgabe eines Werkes mitgewirkt haben, direkt heranzutreten und sie zum Bezuge aufzufordern, da darüber die Verkaufsordnung gar keinen Zweifel läßt, sondern darum, daß der Verleger die von ihm bereits in dieser Richtung unternommenen Vertriebsmanipulationen in seinen Anzeigen nicht nur mit Stillschweigen übergeht, sondern — wie im vorliegenden Falle — durch Aufzählung der als mutmaßliche Käufer in Betracht kommenden Interessenten den Eindruck zu erwecken sucht, als überlasse er alle diese Kreise der Bearbeitung durch das Sortiment, während er in Wirklichkeit die Rosinen aus dem Kuchen gepolkt hat, indem er bereits vor Erlaß der für den Buchhandel bestimmten Anzeigen an alle unmittelbaren nicht unter den Kollektivbegriff »das gesamte gebildete Publikum sowie Bücherliebhaber usw.« fallenden Interessenten mit direkten Offerten herangetreten ist.

Es unterliegt doch wohl keinem Zweifel, daß der Verleger in solchen Fällen an die Vorschrift des § 11, 2, Absatz 3 der Verkaufsordnung gebunden und somit verpflichtet ist, »bei der ersten Ankündigung, spätestens aber gleichzeitig mit dem Beginn der Lieferung dem Buchhandel durch eine Anzeige im Börsenblatt . . . Kenntnis zu geben«. Nicht daß sich die Firma direkt an die Interessenten gewandt hat, wird man ihr zum Vorwurf machen können — so sehr auch die direkten Lieferungen des Verlags dem Ansehen des Sortiments in der Öffentlichkeit schaden — sondern daß sie ein wichtiges Moment bei dem Vertriebe des Buches in ihrer Anzeige verschweigt: die Tatsache nämlich, daß die in erster Linie für das Werk in Frage kommenden Abnehmer bereits von ihr vor Ausgabe desselben bearbeitet wurden. Man wird es dem Sortimenter kaum verargen können, wenn er in diesem Verfahren einen Verstoß gegen § 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb erblickt und sich in Zukunft jeder Verwendung für Novitäten von Verlegern enthält, die ihn wohl zur Vertriebstätigkeit auffordern, aber nicht darauf verzichten zu können glauben, das Feld vorher abzugrasen. Wer das eine tut und das andere nicht lassen kann, wird sich nicht darüber zu wundern brauchen, daß das Sortiment aus diesem Verhalten die Konsequenzen auch in den Fällen zieht, wo die Vertriebstätigkeit des Verlags nicht durch einen geschlossenen Abnehmerkreis begünstigt wird.

Red.