

an Bahnhofsbuchhändler, Geistliche, Lehrer und Bibliothekare, durch den Vorschlag an Direktoren von Hotels, das Werk anzuschaffen, und wie die Zeitschriften, zur Verfügung der Reisenden zu lassen, und schließlich werden noch empfohlen: Anbringen der Plakate des Verlegers in Versammlungsräumen, Beifügen von bibliographischen Notizen in den Privatbriefen und Übermitteln von Prospekten an Buchhändler, die diese mit ihrem Stempel versehen weitergeben können.

Der deutsche Sortimentler wird verwundert sein über die Art, durch die das Publikum in den vorausgehenden Ratschlägen den Sortimentler beeinflussen soll, anstatt daß der Sortimentler seinem Berufe entsprechend sich für das Buch verwendet, das ihm dessen würdig erscheint. Ein Grund dafür muß in der Art gesucht werden, in der der Buchhandel in Frankreich betrieben wird, und es kann ja nicht geleugnet werden, daß eine guteingeleitete Reklame, die durch die freiwillige Mithilfe der Bewunderer eines Autors unterstützt wird, gute Erfolge für den Verleger zeitigen kann. Nur dürfte es für den Sortimentler weniger angenehm sein, von zwei Seiten mit Prospekten überschüttet zu werden. Er wird dann wohl kurzerhand die Prospekte gleich in den Papierkorb wandern lassen und nicht erst seiner Kundschaft eine Ankündigung vor Augen führen, die ihr von befreundeter Seite bereits übermittelt sein kann.

Von jenseit des großen Teiches kommt mir die Ausverkaufsanzeige einer großen Buchhandlung zu Gesicht, die wohl als Beitrag zur Frage der internationalen Regulierung der Verkaufspreise betrachtet werden kann. Die betreffende Firma bietet ihrer Kundschaft aus Anlaß der Feier des 50jährigen Bestehens für 100 000 Dollar Bücher und Papierwaren zum Preise von nur »62 000 Dollar« an. In der »Masse« befinden sich neben englischen, deutschen und anderen Werken auch solche in französischer Sprache, wobei besonders auf »The French Classics at Paris Wholesale Prices« hingewiesen wird. Diese Klassiker werden in Einbänden von Maroquin-Leder und Seide angezeigt, doch fehlt die Angabe des Verlegers, sowie des Preises, so daß nicht nachgeprüft werden kann, inwieweit sich die Bezeichnung »Pariser Engrospreise« rechtfertigen läßt. Es ist ja eine bekannte Tatsache, daß die Klassikerbände der Kollektionen Charpentier, Didot, Garnier, Hachette und Jouaust, die als Ordinärpreis den Aufdruck 3 frs. oder 3 frs. 50 cts. tragen, für 1 fr. 20 cts. bis 1 fr. 35 cts. netto pro Exemplar geliefert und z. B. in Frankreich an das Publikum mit 1 fr. 75 cts. abgegeben werden. Es handelt sich also in diesem Falle lediglich um Konkurrenzartikel, die wohl ständig als Zugmittel für dasjenige Publikum, das ein Freund billiger Bücher ist, bestehen bleiben werden.

Octave Mirbeau, der sich besonders um das Bekanntwerden von jungen Talenten verdient gemacht hat — war er es doch, der seinerzeit Maurice Maeterlinck und noch vor 2 Jahren die arme Näherin Marguerite Audoux, die Verfasserin von »Marie-Claire«, entdeckte — läßt nach mehrjähriger Pause einen neuen Romanband, betitelt »Dingo«, bei Fasquelle erscheinen, Preis 3 frs. 50 cts. Dingo, der Held des Buches, ist ein Hund, dessen Handlungen dem Autor Gelegenheit geben, über manche Schäden unseres modernen Lebens seine beißende Satire auszuschütten. Bei Plon erschien Henri Bordeaux, »La Maison«, eine Familiengeschichte (3 frs. 50 cts.), von der innerhalb weniger Tage 50 Auflagen verkauft worden sein sollen.

Der Bluff war im französischen Buchhandel bisher wenig bekannt, aber die jungen Verleger fangen an, sich seiner zur Lancierung ihrer Verlagsartikel zu bedienen. So ist ein unlängst erschienener Band, enthaltend Imitationen des Stiles der bedeutendsten lebenden Schriftsteller, mit einer Binde versehen, die den folgenden Wortlaut hat:

Lesen Sie dies Buch allein, und Sie werden lachen.
Lesen Sie es Freunden vor, und Sie werden sie lachen machen.
Aber verleihen Sie es an niemand, denn man wird es Ihnen nicht zurückgeben!

Paris.

Johannes Grefmann.

Deutscher Verlegerverein.

Stenographischer Bericht

über die Verhandlungen der 27. ordentlichen Hauptversammlung

am Sonnabend, den 19. April 1913, vormittags 9 Uhr
im Deutschen Buchhändlerhause zu Leipzig.

(Schluß zu Nr. 116, 117 u. 118.)

Heinrich Schöningh - Münster i. W.:

Ich habe mich hauptsächlich deswegen noch einmal zum Worte gemeldet, weil Herr Dr. Liebmann vorhin erklärt hat, der Verlag sei bis an die äußerste Grenze gegangen. Ich möchte demgegenüber sagen: das Sortiment ist dem Verlage bis an die äußerste Grenze entgegen gekommen. Das ist ganz unzweifelhaft. Wenn wir heute nachmittag für diesen Beschluß eintreten, so tun wir schon ein übriges. Wir werden große Mühe dabei haben. Bitte, behalten Sie doch einfach im Auge, wie die Sache überhaupt liegt! Es sind doch eine Unmasse Menschen, die nicht hinter die Kulissen sehen. Als mir die zweite Verleger-Erklärung, die übrigens nur 29 Firmen unterschrieben haben, in die Hand kam, da habe ich mir jede einzelne Firma angesehen, und ich muß sagen: ich habe fast für jede den Grund gefunden, weshalb sie in dieser Weise Stellung zur Verkaufsordnung genommen hat. Nur bei einigen größeren Firmen habe ich mich vergeblich gefragt: warum haben sie die neue Erklärung unterschrieben? — denn ich habe mir gesagt: die haben doch das Sortiment so bitter notwendig, wie nur irgend jemand. Bei den anderen Firmen handelt es sich durchweg um einzelne Fälle. Das, weshalb wir uns hier streiten, die Vermittlergebühr, betrifft ja auch einen solchen Fall. Es wurde uns gesagt: man muß sich auf die mittlere Grenze einigen. Man hat erklärt: es muß doch eine Möglichkeit vorhanden sein, dem Sortimentler die Rangliste zu demselben Preise zu liefern, zu dem jeder Feldwebel sie sogar ohne Kontrolle beziehen kann. Ebenso hat es bei anderen Verlegern gelegen, die mit Behörden zu tun haben. Da möchte ich den Herren doch einmal vor Augen führen, in welcher Zeit wir leben. Sie können doch bei ihren Behörden jetzt mit Recht geltend machen, daß sich das Sortiment in einer großen Notlage befindet, daß es der einzige kaufmännische Stand ist, der nicht in der Lage ist, seine Ware teurer zu verkaufen als früher. Sie können doch mit Recht behaupten, daß alles teurer verkauft, nur der Sortimentler nicht! Und da wollen Sie behaupten, daß die Behörden sagen: hinaus mit euch — das Sortiment muß behandelt werden wie seither? Nein, Sie haben gerade jetzt die allerbeste Gelegenheit zu einem Vorgehen. Ich komme auch in die Lage, mit Behörden verkehren zu müssen, und ich weiß genau: wenn man ruhig und vernünftig mit den Herren spricht, findet man immer Verständnis. Herr Kommerzienrat Sieglismund hat kürzlich festgestellt, daß man sogar in den oberen Regionen auf dem Standpunkt steht, dem Mittelstand helfen zu wollen, und dazu gehört doch auch das Sortiment!

Also ich bin auch der Meinung, daß die Worte, »soll gehalten sein« wohl die Bedeutung haben, die Herr Dr. de Gruhler herauslas; aber das Sortiment kann nicht verlangen, daß ihm in allen Fällen eine Vermittlergebühr gewährt wird. Das verlangt der vernünftige Sortimentler auch nicht — er legt vor allen Dingen Gewicht darauf, nicht ganz ausgeschaltet zu werden. Der Sortimentler kann jetzt die Rangliste nicht beziehen; jeder Feldwebel kann sie beziehen, so viel er will. Also, meine Herren, überlegen Sie nicht mehr lange; tun Sie, was Herr Dr. de Gruhler und Herr Dr. Bollert, die wir doch alle schätzen, Ihnen vorgeschlagen haben! Machen Sie kurzen Prozeß und stimmen Sie alle dafür; dann haben wir heute nachmittag viel eher die Möglichkeit, für die neue Fassung einzutreten! Wenn man aber heute nachmittag sagen muß: die Verleger haben keine Verständigung gewollt, so erschweren wir das Zustandekommen eines befriedigenden Beschlusses.

Arthur Georgi - Berlin:

Ich halte es für meine Pflicht, Ihnen zu erklären, wie ich zu diesem Paragraphen in der Fassung stehe, in der er jetzt nach