

Strasbourg geboren, wurde er 1878 Maître des Conférences an der Universität von Nancy und 1880 Professor der Germanistik an der Sorbonne in Paris. Der Aufschwung deutscher Studien an den französischen Universitäten ist vielfach auf die Tätigkeit dieses Gelehrten zurückzuführen.

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Blattes.)

Ein ansehnlicher Verdienst!??

Die unter dieser Überschrift in Nr. 279 des Vbl. erschienenen Ausführungen des Herrn Friedrich Alt verdienen den vollen Beifall des rechnenden Sortimenters und besonders derjenigen Gruppe, die sich mit dem Vertriebe bibliophiler Erscheinungen befaßt.

Schon bei der Ankündigung des »Urmeisters« habe ich der Cotta'schen Buchhandlung Vorhaltungen über den ungenügenden Rabatt gemacht und die Antwort erhalten, daß der Ordinärpreis von M 38.— (für eine Luxus-Ausgabe ein sonderbarer), ebenso wie der Nettopreis nicht geändert werden könnten. Die Begründung fehlte. Ich habe daraufhin meine Subskribenten (Bibliophilen, die meist einen langen Kredit in Anspruch nehmen) unterrichtet, daß es mir durch den unzulänglichen Verdienst nicht möglich sei, das Werk zu liefern, und ihnen anheimgestellt, ihre Subskription anderweitig aufzugeben.

Jetzt liegt der analoge Fall »Keller, Der grüne Heinrich« vor, der mir bei dem Rabatt von 20% wiederum eine Verwendung verbietet. Denn die Einwendung des Verlages, daß der Verdienst von M 13.— bei einem Werke im Betrage von M 65.— als ein »ansehnlicher« befunden werden müsse, wischt die Tatsache nicht weg, daß der Rabatt immer noch 20% beträgt. Das ist bei den heutigen enormen Unkosten zu wenig. Darüber, wie hoch die Spesen einer mittleren und großen Buchhandlung in einer ebensolchen Stadt sind, ist hier schon so viel geschrieben worden, daß ich mich jeder weiteren Äußerung hierüber enthalten kann. Hinzufügen möchte ich nur noch, daß es gleich ist, ob das betreffende Sortiment Schulbücher führt oder nicht; die Spesen erhöhen sich eben mit dem Umsatz ziemlich gleichmäßig.

Es wäre sehr zu wünschen, wenn Verlagsfirmen, die in der Herausgabe von Luxusausgaben noch keine Erfahrungen haben, sich vorher mit dem einschlägigen Sortiment über Preis, Rabatt, Vertrieb usw. in Verbindung setzen. Dadurch würden dem Verlage sowohl wie dem Sortiment nur Vorteile geschaffen werden können. Daß der Cotta'sche Verlag, der seine übrigen Verlagswerke fast durchweg mit genügendem Rabatt liefert, sich bei dem Versuch der Herausgabe von Luxusdrucken nicht auf dem richtigen Wege befindet, geht erstens aus der Bemessung des Rabatts, und zweitens aus der Bemerkung hervor, daß es bei der Feststellung des Ordinärpreises Grenzen gäbe. Nach meinen langjährigen Erfahrungen kennt der Bücherfreund bei kostbar ausgestatteten Büchern in der Geldfrage keine Grenze. Ich will durchaus nicht gesagt haben, daß »Der grüne Heinrich« den Wünschen eines Bücherfreundes vollkommen entspricht. Jedensfalls aber ist der Preis für das vierbändige, in Ziegenleder gebundene Werk im Verhältnis zu anderen, ähnlichen Erscheinungen gering.

Düsseldorf.

W. Peters

in Sa.: Schrobbsdorff'sche Hofbuchhandlung.

Irreführung durch Buchhandlungsreisende.

(Vgl. Nr. 281.)

Zu den Klagen des Herrn Bernklau über die Verlagsanstalt Waterland bzw. das Literarische Institut Kosmos in Berlin bemerke ich, daß sowohl der Deutsche Flottenverein als auch die Frankfurter Zeitung vor dem Gebaren der betr. Reisenden dieser Doppelfirma gewarnt haben. Auch hat der Kosmos-Stuttgart in seinem Kosmos-Handweiser ebenfalls eine Notiz gebracht, in der er vor Verwechslungen mit dem Literarischen Institut Kosmos warnt. Ich glaube, das Sortiment kann sich seinen Kunden gegenüber auf diese Tatsachen berufen.

Ein Verleger.

Rechtsgültige Aufträge und die Firma E. F. Müller Verlag, Leipzig.

(Vgl. Nr. 268, 272 u. 283.)

Ich verzichte auf weitere Diskussion mit der Firma E. F. Müller Verlag, Leipzig, auf deren Gebaren ich die Kollegenschaft aufmerksam gemacht habe.

Zur Sache möchte ich nur im Interesse eines meiner Angestellten bemerken, daß der »Gehilfe, der nur einige Wochen das Vergnügen hatte, mich zu schädigen«, den Namen N. führt, nicht S.

Arnswalde.

Heino Wendt.

Direkte Offerten.

(Vgl. Nr. 275 u. 280.)

Jene Sortimenter, die sich eine Liste aller Verleger anlegen, die mit Vorliebe direkt liefern, sollten noch einen Schritt weitergehen und ein Verzeichnis der Verleger anfügen, die grundsätzlich und ausnahmslos nur durch das Sortiment liefern. Das hat fraglos seinen Nutzen und seine Berechtigung, da den betreffenden Verlegern eine manchmal nicht unbeträchtliche Einnahme entgeht, die dem Sortiment zufließt. Hat sich der Sortimenter erst einmal ganz klar gemacht, um welche Verleger es sich hier und dort handelt, so wird er von selbst und dauernd die einen mehr unterstützen als die andern. W. B.

Die Arbeit des Sortimenters für neue Bücher ist gewöhnlich (Ausnahmen sind bei hervorragenden, in der ganzen Welt bekannten Autoren da) keine so erfolgreiche, daß der Verleger davon leben kann. Es kommt sogar vor, und in der Neuzeit recht häufig, daß bestellte Bücher mit Spesenabnahme zurückgeschickt werden. Die verlangten Prospekte, die schließlich recht erheblich beim Budget des Verlegers mitsprechen, werden sehr oft nicht verschickt oder günstigstenfalls zum Einwickeln verwandt. Wer es nicht glauben will, der sehe sich seine Ostermehremittenden einmal unausgepackt an. Auf diese Erfahrungen hin greift der Verleger zur direkten Offerte. Daß diese für den Sortimenter auch nutzbringend sein kann, zeige ein kleines Beispiel: Bei mir erschien ein Werk, das das Sortiment nicht vertreiben wollte oder konnte. Durch meine direkte Offerte setzte das Sortiment über 100 000 Exemplare ab, und es könnte noch viel mehr absetzen, wenn dem Käufer bzw. Interessenten nicht immer ein anderes Buch aufgegründet, sondern das verlangte bestellt würde. Der Interessent wendet sich dann gewöhnlich an den Verlag, weil er da die Sicherheit hat, das Buch in 2 bis 3 Tagen zu erhalten. Solche Beispiele kann ich und jeder andere Verleger in recht großer Anzahl bringen. Der Krebschaden des Sortiments liegt meiner Ansicht nach darin, daß er sich in erster Linie als Kritiker und erst in zweiter Linie als Verkäufer fühlt. Betrachten sich die Sortimenter als reine Kaufleute, wie es die großen Versandhäuser und Warenhausbuchhandlungen längst tun, dann werden sie nicht mehr über Krebschäden und Verleger zu klagen haben, denn ich kann dem Sortiment verraten, daß die Verleger, und auch die allergrößten, das Sortiment in Samt und Seide hüllen, sobald es deren Verlagsartikel verkauft und sie nicht mehr kritisiert. B.

Da sich die Ausführungen des Herrn B. in der Hauptsache gegen unsere Notiz in Nr. 280 wenden, so sei uns eine Antwort darauf erlaubt. Der Ausgangspunkt der Auseinandersetzung bildete das Eingekaufte des Herrn P. W., in dem darüber Klage geführt wurde, daß eine Anzahl Verleger bei den zum direkten Versand oder zum Beilegen in Zeitungen bestimmten Prospekten nicht auch auf das Sortiment Bezug nimmt, sondern durch den Hinweis »Versand gegen vorherige Einsendung des Betrages oder gegen Nachnahme durch den Verlag usw.« den Eindruck zu erwecken sucht, als könne das Buch nur durch den Verlag bezogen werden. Hiergegen wendet sich die Einsendung, und man wird deren Berechtigung nicht dadurch bestreiten können, daß man, wie Herr B., ein Sündenregister des Sortiments aufrollt und mit den Verschuldungen des einzelnen die Gesamtheit belastet. Sie könnten allenfalls den Hinweis in den Prospekten rechtfertigen, daß das betr. Werk auch durch den Verlag gegen vorherige Einsendung des Betrages oder Nachnahme erhältlich ist, nicht aber, daß man das Sortiment überhaupt von der Lieferung durch die Angabe des Verlags als der alleinigen Bezugsquelle ausschließt.

Wenn man dem Sortiment den Vorwurf macht, »daß es sich in erster Linie als Kritiker und erst in zweiter Linie als Verkäufer fühlt«, so heißt das nach unserem Dafürhalten ihm das Recht und die Pflicht abspreiben, die seinen eigentlichen Wert und die stärksten Wurzeln seiner Kraft ausmachen. Uns will im Gegenteil scheinen, als ob das Sortiment viel zu wenig Kritik übe, in viel zu geringem Maße von seinem Recht und seiner Pflicht auf Auswahl des Besten Gebrauch mache und zu vielen Verlegern gerecht werden möchte, als daß es auch nur wenigen gerecht werden könnte. In der Beschränkung wird sich auch hier der Meister zeigen und nicht zuletzt in kaufmännischer Beziehung, da Biel von Wenigem immer rationeller sein wird als Weniges von Vielerlei. Berücksichtigt diese Auswahl, vor allem bei dem Vertriebe, dann noch stets das Beste vom Guten, so wird der Sortimenter dabei besser als heute mitsamt dem Verlag und dem Publikum seine Rechnung finden, schon weil eine solche »Organisation des Büchermarkts« wahlverwandte Verleger und Sortimenter in viel zweckmäßigerer Weise zusammenschließen würde, als gegenwärtig, wo der Verlag über das Sortiment, das Sortiment über den Verlag klagt, weil die engeren Beziehungen zwischen Verlegern und Sortimentern sich in der Masse der Bücherfabrikanten und Bücherverkäufer immer mehr zu verlieren drohen. Red.