

## Redaktioneller Teil.

(Nr. 14.)

### Bekanntmachung

#### betr. Zölle auf Gegenstände des Buchhandels.

Verschiedene Länder sind in der Nachkriegszeit dazu übergegangen, auf die Einfuhr in Deutschland verlegter deutsch- oder fremdsprachiger Bücher und sonstiger Gegenstände des Buchhandels Prohibitivzölle zu erheben. Der Börsenverein wird es sich angelegen sein lassen, die Entwicklung auf diesem Gebiete aufs eingehendste zu verfolgen, und sich mit allen Kräften dafür einsetzen, um die Errichtung von Zollschranken im Austausch geistiger Güter zu verhindern.

Er bedarf dazu der Mitwirkung und Unterstützung seiner in- und ausländischen Mitglieder. Das Material über die Zollbestimmungen der einzelnen Länder ist außerordentlich unübersichtlich und zerstreut. Im Rahmen der hier bezeichneten Aufgabe wird es in erster Linie darauf ankommen, dieses Material zu sammeln und zu sichten. Wir bitten unsere Mitglieder, uns hierbei behilflich zu sein und alle an sie gelangenden Mitteilungen oder bereits vorhandene Erfahrungen über Zollfragen an uns weiter zu leiten.

Leipzig, den 21. Januar 1924.

Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Dr. H e ß, Syndikus.

### Ereignisse und Meinungen.

Von Dr. W. Junf.

III.

(I u. II siehe Bbl. 1923, Nr. 148, 246.)

Erfolg von Inseraten. — Private Veröffentlichungen wissenschaftlicher Gesellschaften. — Maximilian-Gesellschaft. — Berliner Bibliophilen-Abende.

Der Erfolg eines neuen Buches ist bekanntlich fast immer etwas Ungewisses. Unberechenbar sind die Faktoren, die ihn veranlassen können. Dies gilt besonders für das nichtwissenschaftliche Werk. Beim wissenschaftlichen ist die Weite des Pendelschlags nach rechts oder links eine viel geringere; man kann da im allgemeinen von irgendeiner sehr wirksamen Konjunktur nicht sprechen und kann als zünftiger Verleger einerseits im allgemeinen einen Fehlschlag verhindern, andererseits nur in den seltensten Fällen einen über die Erwartungen hinausgehenden Treffer erzielen. Noch rätselhafter, möchte ich sagen, wenngleich vielleicht mit dem Erfolg innerlich etwas zusammenhängend, ist das Resultat einer Anzeige eines künftig erscheinenden Buches in der Presse. Als lehrreiches Beispiel möchte ich eine Erfahrung aus meiner Praxis mitteilen. Ich habe ein äußerlich und innerlich hervorragendes und neuartiges, teures Buch über die botanischen Forschungen von Goethe veröffentlicht. Es konnte mit Sicherheit angenommen werden, daß dieses Werk zwei Interessentengruppen angehen mußte: die vielleicht kleinere der Botaniker und die große und internationale der Goetheforscher und -freunde. Ich habe dieses Werk zweimal im Börsenblatt angezeigt, im ganzen auf etwa drei Seiten, wovon eine die Umschlagseite war. Man konnte nun weiter annehmen, daß eine solche Anzeige, die sehr augenfällig abgefaßt war, einen Erfolg haben mußte, der doch vom geographischen Standpunkt unbeeinflusst sein mußte. Denn die Interessenten sitzen natürlich nicht nur in einigen bestimmten Orten, wie es diejenigen wären, die sich z. B. für die Geschichte einer bestimmten Gegend interessieren, sondern sie sind überall verbreitet. Was aber war das Resultat? Aus den Hansestädten wurden 5 Exemplare bestellt, aus Breslau, Darmstadt, Dresden, Erlangen, Frankfurt a. M., Marburg, Mühlhausen i. Th., Münster, Saarbrücken, Würzburg je 1 Exemplar; aus Berlin 29 (davon durch eine Buchhandlung, die Firma Asher & Co., allein 13 Exemplare), aus Freiburg i. Br. 2 Exemplare, aus Jena 4 Exemplare, aus Leipzig 4 Exemplare, aus

München 5 Exemplare, aus Wien 4 Exemplare, aus Wiesbaden 4 Exemplare; aus Vettland 1 Exemplar, aus Schweden 3 Exemplare, aus der Schweiz 3 Exemplare und aus der Tschechoslowakei 1 Exemplar. Woher stammt nun diese auffallende Unregelmäßigkeit? Wieso hat z. B. die Buchhändlerstadt Leipzig nicht mehr als 4 Exemplare gebraucht (wobei ich bemerke, daß von diesen 4 zwei von einer und derselben Firma — noch dazu einem Verlage — bestellt worden sind und eines von einer Bibliothek). Wieso fehlt eine nicht geringe Zahl von Großstädten Deutschlands? Woher kommt es, daß kein einziges naturwissenschaftliches und auch kein bibliophiles Spezialgeschäft bestellt hat? Daß aus Amerika und England, wo ein lebhaftes Interesse für Naturwissenschaften waltet und zwei große Goethe-Gesellschaften existieren, keine Buchhändlerbestellung eingelaufen ist? Es ist dabei noch hervorzuheben, daß es sich bei der Anzeige um eine Subskriptionsaufforderung mit beschränktem Termin gehandelt hat, sodaß eine weitere Wirksamkeit dieser Anzeige für später nicht mehr zu erwarten ist. Ein Hinderungsgrund irgendwelcher äußerer Art, also daß z. B. vielleicht der Preis zu hoch war, kann nicht angenommen werden, da ja doch immerhin die Subskriptionsanmeldungen die verhältnismäßig stattliche Zahl von 70 erreicht haben. Ein solches Vorkommnis ist vom höheren Standpunkt interessant, weil es Rätsel aufgibt, vom buchhändlerischen Standpunkt eine Lehre für den Verleger, daß es nicht ratsam ist, sich bloß auf die Hilfe des Sortimenters zu verlassen, sondern daß er selbst direkt an die in Betracht kommenden Kreise sich wenden muß. Je nach der Eigenart seines Betriebes wird es ihm dann überlassen sein müssen, ob er die auf Grund solcher direkten Reklame einlaufenden Bestellungen dann auch direkt ausführt oder ob er sie dem Sortiment überweist. Natürlich verteuert aber die direkte Reklame ein Buch. (Im vorliegenden Fall kann ich nicht umhin, einen der Würde des Werkes entsprechenden, sehr kostspieligen Prospekt herstellen zu lassen, der nun direkt an alle Bibliotheken, Botaniker, Goethe-Freunde gehen muß.) Die Annahme, daß gerade für so teure bibliophile Werke das Sortiment sich nicht in hohem Maße ins Zeug legen kann, ist ja nicht von der Hand zu weisen, aber die beständigen Klagen des Verlages, daß Anzeigen von Neu-Veröffentlichungen oft unbeachtet bleiben, sind doch sicher auch begründet. Es entzieht sich meinem Urteil, ob das Sortiment dadurch, daß es die Inserate im Börsenblatt aufmerksamer liest, dem Verleger die direkte und so teure Reklame im allgemeinen ersparen kann. Wenn dies der Fall wäre, würden wir uns dem so sehr ersehnten Zustande, unsere Bücher billiger, also — speziell im Ausland — konkurrenzfähiger, in Vertrieb bringen zu können, um einen großen Schritt nähern. Jedenfalls aber bleibt — und das ist eben das Bemerkenswerte — in dem Fall, den ich geschildert habe, das ganz unerklärliche Versagen der buchhändlerischen Abnehmer von ganzen Gegenden und großen Städten (z. B. Hannover, Magdeburg, Königsberg, Stettin, Nürnberg, Rheinprovinz, Weimar) bemerkenswert. Vielleicht könnte man nun einwenden, daß ich, als Verleger und mit dem Buch innertlich verwachsen, eine zu hohe Meinung von dessen Absatzfähigkeit habe, oder daß, wie gesagt, der Subskriptionspreis doch zu hoch gewesen wäre (wenngleich ja, wie ebenfalls schon erwähnt, die erzielte Zahl der Bestellungen dagegen spricht und eben das Faktum der Ungleichmäßigkeit auf alle Fälle bestehen bleibt). Aber ein anderer Fall aus meiner Praxis, ebenfalls aus den letzten Tagen, gibt zu denken. Ich habe mich entschlossen, um der entsetzlichen und — wie ich allerdings fürchte — hoffnungslosen Notlage der Wissenschaft, und nun gar speziell der Naturwissenschaft, soweit es in meinen schwachen Kräften steht, abzuwehren, von jedem neuerscheinenden Werke meines Verlages — einzelne, leider notwendige Ausnahmen abgerechnet — den Instituten der bezüglichen Spezialität aller deutschen Universtitäten ein Exemplar gratis abzulassen. (Ich gestehe zu, daß dieser Edelmut kein sehr großer ist; denn diese Institute sind doch nicht in der Lage und werden es auch, wenn nicht irgendein Wunder geschieht, in absehbarer Zeit nicht sein, sich ein noch so notwendiges Werk, wenn es viel Geld kostet, anzu-