

den Herstellungspreis der Probehefte so niedrig eingesezt, weil verschiedene Verleger geschrieben haben, daß sie solche Hefte gern für zwei, einen, einen halben Pfennig und andere sogar unentgeltlich liefern würden.

Warum müssen die Hefte verkauft und der Preis aufgedruckt werden? Weil erst die Möglichkeit, sich gegen ein Entgelt über Bücher unterrichten zu können, den meisten Menschen den Weg in den Buchladen freimacht!

Muß ich wirklich dafür Beweise bringen? Hat nicht jeder diese Beobachtung schon gemacht? Kann man sich nicht in die Lage eines Nichtbuchhändlers hineinsetzen? Der kleine Betrag, der in den meisten Fällen nicht den Preis einer Zigarette überschreitet, gibt dem Buchhändler gegenüber Sicherheit, jene Sicherheit, deren Fehlen man vorher peinlich empfand und das Betreten des Ladens so erschwerte. Das sorgsame Gratisverteilen der Hefte ist sicher sehr wirkungsvoll. Aber mit dieser Verteilung an Interessenten kommen sie immer wieder nur in Kreise, die bereits Bücherkäufer sind. Wir wollen doch weiter werben. An den paar Pfennigen stößt sich der aufstrebende Arbeiter, kleine Beamte, Handwerksmann durchaus nicht. Und auch die alte Kundschaft wird unter den jetzigen Verhältnissen diese Neuverteilung gerechtfertigt finden. Auf alle Fälle beugt sie jeder Verschwendung vor, und 3000 gekaufte Hefte wirken sicher ebenso wie 30 000 verschenkte.

Die größte Hoffnung setzen zahlreiche Firmen darauf, diese Hefte zu Ansichtssendungen zu verwenden. Der Vertrieb könnte leicht stets durch die Post erfolgen, ohne einen großen Stab von Markthelfern; man könnte sogar Rückporto ohne viel Risiko beifügen, da dieser Vertrieb noch lange nicht die Mühen, Unkosten und Verluste brächte wie die Versendung der Original-Exemplare. Der Betrag der Hefte müßte bei Bestellung gutgeschrieben werden. Auch müßte bei Herstellung der Probehefte das Gewicht bedacht sein; schwerer als 100 Gramm dürfte ein Heft nicht sein. Eine medizinische Buchhandlung meint, selbst wenn ihr im Jahr 1000 oder 2000 dieser Probehefte verloren gingen durch Nichtrücksendung, Beschädigung usw., so läme das gar nicht in Frage gegenüber den Verlusten bei Versendung der Originale. Aberhaupt würden sich die Spesen bei Durchführung meines Planes ganz bedeutend verringern. Eine andere Firma schreibt, sie würde die Hefte austragen und nach einigen Tagen wieder abholen lassen; das Behaltene müßte bezahlt oder würde im Falle einer Bestellung angerechnet werden. Das Hefte-Sortiment würde wieder ergänzt und weitergegeben. Auf diese Weise würde ihr ganzer Bezirk aufs wirksamste bearbeitet. Es müßten natürlich gleichzeitig mehrere Hefte-Sortimente zirkulieren. Man würde dann bald herausfinden, wo überhaupt Interesse und für welche Art Literatur solches vorhanden wäre. Von anderer Seite wird die Werbemöglichkeit als außerordentlich vielseitig bezeichnet; sogar Abonnements auf Probehefte aus bestimmten Gebieten seien denkbar.

Das Weglassen der Verlegerfirmen auf den Probeheften. Ein guter Verlag sei doch auch eine Empfehlung. Gewiß. Ich würde nichts lieber sehen, als auf jedem Heft den Verlag. Aber sind wir schon so weit? Hat nicht ein gewisses Mißtrauen noch seine Berechtigung? Es ist vielleicht das einfachste, jeder Verlag gibt an, ob er seine Probehefte mit oder ohne Firmaangabe liefert. Es steht ja jedem Sortimentler frei, sich des Heftes zu bedienen oder nicht.

Verkaufspreis der Hefte. Ich hielt es für das Beste, die reinen Fortdruckkosten und den Papierpreis dafür festzusetzen. Nun erklären einige Verleger, die Hefte viel billiger liefern zu wollen. Auch Sortimentler sind der Meinung, daß die Hefte zu dem Preis abgegeben werden sollten, den sie selbst dafür zahlten; sie wollten auf jeden Gewinn gern verzichten. Wenn ein Verleger also 5 Pfg. berechne, so sollten die Hefte auch für diesen Preis abgegeben werden. Ich möchte heute vorschlagen, die Hefte möglichst gut auszustatten und nicht unter 5 Pfg. aufzudrucken.

Von allen Seiten wird gewünscht, daß die neue Werbungsart recht bald eingeführt werden möge. Also meine Herren Verleger, lassen Sie von nun an bei Ihren Ankündigungen den Hinweis auf Probehefte nicht vermissen.

Frankfurt a. M.

H. Diller.

„Wie kommen wir weiter?“

Ein Beitrag zur Kalkulation.

Dieser Aufsatz von Ludwig Deubner im Bbl. Nr. 7 vom 9. Januar verdient ebenso wie der von Herrn Fund in Nr. 5 die Zustimmung jedes einsichtigen und kaufmännisch rechnenden Verlegers. Die Einschränkung in der Büchererzeugung ist der erste und beste Weg zu einer günstigeren Entwicklung. Es handelt sich nicht so sehr darum, daß jedes Sortiment sich mehr und mehr spezialisiert, sondern viel mehr darum,

daß der Sortimentler ein viel kleineres Lager unterhält und es über sich bringt, viele Bücher einfach nicht vorrätig zu halten. Er kann entweder selbst strenge Auswahl halten oder aber sich mit mehreren Verlegern einigen, deren Bücher er besonders vertreiben will.

Eine der Hauptschwierigkeiten bei der Buchkalkulation in der Zeit nach dem Kriege bildet der Einband. Er erschwert jede Berechnung oder macht sie ungünstiger als vor dem Kriege, wo übrigens sehr viel mehr broschiierte Bücher mit Ausnahme einer bestimmten Art von Geschenkliteratur gekauft wurden. Der Verleger brauchte damals nicht so viel Geld in sein Lager hineinzustecken und mußte außerdem, da der Preis für den Einband nicht so hoch war, den Ladenpreis nicht so hinaufsetzen. Jetzt ist der Ladenpreis vom gebundenen Band im Verhältnis zum broschiierten schon deshalb nicht genügend hoch, weil man sonst bei den hohen Einbandkosten auf ganz unmögliche Zahlen kommen würde.

Es klingt vielleicht sehr rückschrittlich, ist aber durchaus richtig, wenn man hier dem Sortiment vorschlägt: »Erziehen Sie wieder die Käufer zum Bezug broschierter Bände!« Viele Bücher sind ja auch gar nicht den Einband wert, aber manches Buch könnte nach außen hin billiger erscheinen, als es heute tatsächlich angeboten wird, wenn man auf den Einband verzichten könnte. Wieviel auf diesen äußeren Schein ankommt, zeigt das Vorgehen der Warenhäuser, die auf ähnliche Art sich große Erfolge sichern.

K. J. Z.

! Umtausch von defekten Büchern.

Der Weihnachtsstrubel ist vorüber; wir stehen im Zeichen des Aufräumens, des Zurücksendens, des Umtausches. (Ja sogar die erste Schwalbe in Gestalt eines Verlagsvertreters war schon da.) Bei dieser ärgerlichen Kleinarbeit, der unproduktivsten, die es gibt, mehren sich die Fälle gewaltig, daß falsch gebundene oder defekte (am Einband u. dgl.) Bücher vom Publikum zurückgebracht werden. Denn sonst bemerkt man natürlich die Fehler (die inneren wenigstens) nicht. Gewöhnlich schickt man das oder die Bücher durch Kommissionär behufs Umtausches gegen tadellose Stücke über Leipzig zurück. Wer keinen Kommissionär hat, muß das direkt tun. Das kostet Porti, aber auch der Umtausch über Leipzig kostet Geld. Bei geringerem Gewicht mag das gehen, obgleich die Postpakete hin und zurück auch nicht umsonst sind. Aber bei größeren Werken oder mehreren Stücken, die umzutauschen sind, kann unmöglich verlangt werden, daß der Sortimentler diese Kosten tragen soll, wenigstens wir wehren uns dagegen und verlangen vom Verlag, daß er dann das Hin- und Herporto trägt. Das ist unseres Erachtens nicht mehr als recht und billig. Aber es gibt Verleger, die da Schwierigkeiten machen und darauf nicht eingehen wollen. Deshalb schneiden wir diese Frage hier einmal vom Rechtsstandpunkt aus an und bitten um Aufklärung ebenfalls an dieser Stelle, wie Sortimentler und Verleger sich da zu verhalten haben*).

Darmstadt, 10. Januar 1926.

Carl Köhler Buchhandlung.

Vorsicht!

Ein Herr Richard Lauth, unbekanntes Aufenthalts, gibt Vorträge über die Erlebnisse während seines Aufenthalts in französischer Strafgefangenschaft. Zu diesem Zwecke läßt er sich vom Buchhändler das im Köhlerschen Verlag in Minden erschienene Buch »In französischen Kerlern« geben. Nachdem dann Herr Lauth ein- bis zweimal mit ganz geringem Absatz abgerechnet hat, verschwindet er mit dem Rest der Bücher und ist auch durch die Polizei nicht zu ermitteln; auch die Saalmiete bleibt er dem Wirt schuldig. Lauth soll Elsfässer sein. Sollte einer der Herren Kollegen seine Adresse wissen, so wäre ich für Mitteilungen sehr dankbar.

Chemnitz, den 15. Januar 1926.

F. W. Kasten, Inh. Arno Stuz.

Adressengesuch.

Wem von den Herren Kollegen ist die Adresse des Buchreisenden Hanns S. Polmans, frühere Adresse: Berlin D. 112, Frankfurter Allee 285, bekannt? Nähere Angaben erbeten. Berauslagte Spesen werden gern zurückerstattet.

Berlin. Bernhard Star's Buchhandlung.

*) Die Frage ist in § 14 der Verkehrsordnung bereits beantwortet, daß nämlich der Verleger das Exemplar »auf Verlangen franko per Post« umzutauschen habe.

Red.