

Darauf brachte Mittler & Sohn in Nr. 353 der gleichen Zeitung eine Gegenäußerung, die verdient, niedriger gehängt zu werden.

Sie lautet:

Der Verlag Mittler & Sohn bittet uns um Aufnahme folgender Erklärung:

»Das soeben erschienene Kriegstagebuch des Kronprinzen Rupprecht von Bayern ist zur Verbreitung in weitesten Kreisen bestimmt. Sie voll zu erreichen, hat die Verlagsbuchhandlung von vornherein als eine ebenso unerläßliche wie schwierige Aufgabe erkannt. Schwierig, weil nach allgemeinen verlegerischen Beobachtungen und Erfahrungen der Sortiments-(Laden-)Buchhandel heutzutage einen ausreichenden Absatz von mehrbändigen Werken leider nicht zu erzielen vermag.

Daher hat die Verlagsbuchhandlung nach reiflichen Erwägungen sich entschließen müssen, für den Vertrieb den dem Verlagsbuchhandel angehörenden bewährten, in Bayern bestens eingeführten und in München ansässigen Deutschen National-Verlag in Anspruch zu nehmen. Diese Firma hat eine umfassende Propaganda innerhalb ganz Deutschlands organisiert und zur Gewinnung der Käufer einen großen Stab bestbewährter Vertreter — vornehmlich ehemalige Offiziere und Beamte — gewonnen. Nur auf diese Weise ist ein Vertrieb verbürgt, der den Erwartungen entspricht und von den Sortimentsbuchhandlungen niemals geleistet werden kann. Die Interessen des Publikums werden durch diese Betriebsorganisation nicht nur nicht beeinträchtigt, sondern im Gegenteil aufs beste gefördert, zumal die genannte Firma die Beschaffung des dreibändigen Werkes ganz allgemein gegen geringe monatliche Teilzahlungen jedem ermöglicht.

Wer sich daher unter Hintansetzung seiner eigenen geschäftlichen Vorteile weiterblickend die hier allein ausschlaggebende Frage vorlegt, wie dem vaterländischen Werke der größtmögliche Absatz gesichert werden kann, der wird, sich schwerlich der Einsicht verschließen, daß nur eine so umfassende, planmäßig und einheitlich in größtem Stile arbeitende Werbung, wie sie der Deutsche Nationalverlag durch seine bayerische Vertreterorganisation verbürgt, zu dem gewünschten Ziele führen kann.

Der Vorwurf, daß das Werk dem Publikum vorenthalten wird, beruht auf völliger Verkennung der Sachlage: das Werk ist für jedermann, der es erwerben will, bevor noch die persönliche Werbung an ihn herantritt, jederzeit durch die genannte Vertriebsstelle erhältlich.

(Daß der gleichzeitige Vertrieb des Werkes durch den bayerischen Sortimentsbuchhandel noch ein sehr wesentlich erfolgreicherer wäre, scheint uns durch diese Erklärung nicht widerlegt. Die Schriftl. d. Münchn. Neuest. Nachr.)

Die Form dieser Äußerung zwang uns zu einer Erwiderung in derselben Zeitung Nr. 9 vom 10. 1. 29. Deren Wortlaut:

»Der Verlag E. S. Mittler & Sohn in Berlin hat in Nr. 353 der M. N. die Übergabe des Alleinvertriebes des Kriegstagebuches an den »Deutschen Nationalverlag« in Berlin-München damit zu erklären versucht, daß der Sortimentsbuchhandel heutzutage einen ausreichenden Absatz von mehrbändigen Werken nicht mehr zu erzielen vermag.

Diese Disqualifizierung trifft den gesamten deutschen Buchhandel und wird an anderer Stelle zum Austrag gebracht werden; soweit das Münchner und bayerische Sortiment in Frage kommt, dürfte bekannt sein, daß eine große Anzahl bedeutender Sortimentsfirmen in den besten Lagen der Stadt bestehen, die alle bemüht sind, kleinere und größere Werke wissenschaftlicher und populärer Art zu vertreiben und in ihren Schaufenstern anzubieten. Außerdem versucht noch eine Anzahl von Versandbuchhandlungen den Absatz von Lieferungswerken in Abzahlungsform.

Da es dem Verlag Mittler frei gestanden hätte, neben diesem umfangreichen buchhändlerischen Vertrieb noch einen Sonderversuch mit Reisenden einzurichten, bleibt es unverständlich, warum er das Sortiment, das sicher zu Weihnachten durch Vorlage gute Erfolge erzielt hätte, gerade bei diesem die bayerische Intelligenz besonders interessierenden Werk, ausgeschlossen hat.

Der mit dem Alleinvertrieb betraute »Deutsche Nationalverlag« hat seine Geschäftsräume im 3. Stock in der Mitte der Stadt München, firmiert als Verlagsbuchhandlung und ist eine Filiale der Berliner Firma gleichen Namens, die seit 1924 besteht. Ein »Stab Vertreter«, nach Mittlers Angabe vornehmlich aus ehemaligen Offizieren und Beamten bestehend, soll nun, gestützt auf Empfehlung und auf eigene Titel zunächst in Bayern und wohl auch in ganz Deutschland gegen 25 Prozent Provision die Geschäfte des ohnehin nicht auf Rosen gebetteten Buchhandels besorgen.

Derartige schon früher von anderen Seiten versuchte Manipulationen stoßen aber bei den Behörden auf Widerstand, da man allenthalben scharfe Verbote angeschlagen findet, die den Besuch von sogenannten Buchhandlungsreisenden in den Dienststunden untersagen. Wen beschleicht nicht da das Empfinden, daß derartige Machenschaften für den Absatz eines Werkes dieses Ranges ausgeschlossen sein sollten!

Jedenfalls empfindet es der Buchhandel — insbesondere der bayerische — als eine Zurücksetzung, die sicherlich nicht in der Absicht des Autors lag.

Es steht also fest, daß die Fa. E. S. Mittler & Sohn es vorgezogen hat, den Vertrieb dieses in ihrem Verlage erschienenen Buches dem regulären Buchhandel zu entziehen und durch einen großen Stab »bestbewährter Vertreter« besorgen zu lassen, die das Werk, wie wir feststellen konnten, unter Zusage einer Provision von 25% (der Ladenpreis der drei Bände ist Mk. 75.—) — eventl. bei Absatz von 50 Stück im Monat 28% — vertreiben sollen.

Da aber auch bei uns das Publikum im allgemeinen daran gewöhnt ist, Neuerscheinungen beim Sortiment einzusehen und dann zu kaufen, hat man sich bei darüber gewundert.

Nun hat der Verleger der Sache ein nationales, allerdings fadenscheiniges Mäntelchen umgehängt und seine früheren Abnehmer mit der Behauptung geschädigt, daß der Sortimentsbuchhandel heutzutage einen ausreichenden Absatz von mehrbändigen Werken leider nicht zu erzielen vermag.

Die Firma Mittler & Sohn hat sich durch diese unfreundliche Disqualifikation des Sortiments vor der Öffentlichkeit wohl keine Freunde erworben.

München, den 10. Januar 1929.

Bayerischer Buchhändler-Verein (E. V.).

Erwiderung.

Die Gründe, die uns veranlaßt haben, den Vertrieb des genannten Werkes in München zu zentralisieren und, wie dies auch von anderen Verlagshäusern geschieht, ihn dem Reisebuchhandel zu übergeben, sollten einleuchten. »Von einer unfreundlichen Disqualifikation des Sortiments« ist in unserer Erwiderung in Nr. 353 der »Münchner Neuesten Nachrichten« nichts enthalten. Dafür, daß unsere Behauptung unrichtig ist, der Sortimentsbuchhandel könne einen ausreichenden Absatz eines Werkes, das zu gleicher Zeit in drei Bänden erscheint — insbesondere eines militärischen, den Weltkrieg behandelnden Werkes — nicht verbürgen, wird man schwerlich den Beweis zu erbringen vermögen. Unsere Erfahrung zeigt bei jedem neuen umfangreichen militärwissenschaftlichen Werke, daß die Bemühungen des Sortiments auf große Schwierigkeiten stoßen.

Als der Bayerische Buchhändlerverein zuerst bei uns Beschwerde erhob, erklärten wir uns schriftlich und mündlich bereit, auf den Deutschen National-Verlag in München einzuwirken, Verkaufsexemplare für den Sortimentsbuchhandel verfügbar zu machen. Er hat jedoch den Erfolg der Verhandlungen nicht abgewartet, sondern ist bereits am 20. 12. durch die obige »Erklärung« in den Münchner Neuesten Nachrichten an die Öffentlichkeit getreten. Es ist sehr bedauerlich, daß durch diese »Flucht in die Öffentlichkeit« eine unnötige Schärfe in die Angelegenheit getragen worden ist. Jetzt nach diesen Angriffen wird der Deutsche National-Verlag in München begreiflicherweise nur noch wenig Neigung besitzen, den geäußerten Wünschen des Bayerischen Buchhändlervereins entgegenzukommen.

Berlin SW 68.

E. S. Mittler & Sohn.

Zu: Wie der Verlag behandelt wird!

Erklärung des Sortimenters.

Dem an dieser Stelle (Nr. 8) veröffentlichten Briefwechsel liegt folgender Sachverhalt zugrunde:

Dem Sortimenter wird das in Frage kommende Werk vom Verlagsvertreter angeboten. Er bestellt (es handelt sich um ein sehr teures Werk) unter der Bedingung, daß dasselbe vom Verlag aus nicht direkt an Private angeboten wird. Der Bibliotheksdirektor, dem wir das Werk zunächst vorgelegt haben, gibt uns die Auskunft, daß dieses Werk bereits vom Verlagsvertreter persönlich angeboten worden sei.

In Anbetracht der Situation hätte sicherlich sich jeder Sortimenter dagegen verwahrt und ein energisches Veto eingelegt, ganz besonders auch deshalb, weil der Vertreter das feste Versprechen gegeben hatte, anderweitig nicht anzubieten.

Daß späterhin der Irrtum von Seiten des Bibliotheksdirektors geklärt wurde, ist ohne Belang für den vorausgegangenen Briefwechsel.