

behaupten, ist also an diesem Beispiel wahr geworden. — Nachstehend geben wir die uns zugegangenen Antworten wieder unter Weglassung aller Angaben, die auf den Titel des Buches hindeuten könnten. Vielleicht geben sie doch dem einen oder anderen einen beachtlichen Hinweis für seine Werbung.

*

In diesem Falle bin ich selbst von dem Erfolg überrascht worden. Das Büchlein hat sich eigentlich ganz von selbst weiterempfohlen. Mein Verdienst ist nur, daß ich sofort nach der Anzeige mit Rücksicht darauf, daß es sich um eine Schrift des . . . handelt, eine Anzahl bestellt habe und sie den . . . Kreisen der hiesigen Stadt vorgelegt habe. Der Erfolg war, daß viele der betreffenden Leute mehrere Exemplare zur Weitergabe bestellt haben und dadurch eine größere Nachfrage eingeleitet hat.

Im Falle . . . müssen wir Ihnen gestehen, daß uns der Erfolg ziemlich unerwartet zukam. Wir haben über das Werkchen eine Besprechung gelesen, und da wir gute Beziehungen zu den leitenden Persönlichkeiten des . . . haben, schickten wir an einzelne davon das Werkchen zur Ansicht. Die Nachfrage setzte dann plötzlich sehr heftig ein, und wir brauchten wirklich nichts weiter zu tun als hier und da Kunden, deren . . . Neigung uns bekannt war, auf das Werkchen zu verweisen. Es ist vorgekommen, daß einzelne Interessenten drei und vier Stück, teilweise sogar zur Versendung ins Ausland, gekauft haben.

Den hübschen Absatz des kleinen Büchleins von . . . verdanke ich einer ständigen Auslage im Schaufenster und auf dem Ladentisch. Ferner legte ich das Werkchen mit einer kleinen persönlichen Bemerkung jedem . . . Kunden vor und sicherte mir so den Erfolg.

Ich habe das Buch weder zur Ansicht verschickt noch habe ich einen Werbebrief geschrieben. Ich habe nur das Buch ab und zu in Einzel-exemplaren im Schaukasten ausgelegt. Es ist lediglich durch Propaganda von Mund zu Mund verkauft worden.

Ausschlaggebend für den großen Verkaufserfolg dieses Buches war, daß der Verfasser lange Jahre in . . . das . . . leitete und

naturgemäß durch seine Berufung zum . . . das Interesse für seine Schrift steigerte. Wir haben selbstverständlich auch durch eifrige Bearbeitung der in Frage kommenden Vereine sowie durch starke Prospektverschickung, dauernde Ausstellung mit Blickfangwirkung in unserm Schaufenster und nicht zuletzt durch persönliche Bearbeitung der Lademundschaft diesen Erfolg erzielt.

Der auch mir überraschende Verkaufserfolg von . . ., der sich zwei Monate hindurch steigerte und noch im dritten und vierten Monat anhielt, war vor allem durch meine äußerst gute Geschäftslage möglich. Ich stellte die Schrift in mehreren Exemplaren mit einem großen Bild des Verfassers in einem Schaukasten, Untergrund auffallend, aus. Alle Wochen wechselnd, brachte ich kleine Änderungen, einen Auszug, einen Hinweis auf einen Vortrag oder ein Gastspiel des Verfassers, sichtbar an. Allen . . . interessierten sandte ich die Broschüre zur Ansicht und legte sie der . . . zur Ansicht vor. Zuletzt legte ich einen Buchprospekt allen Rechnungen und vielen Zeitschriften bei. Da das Bändchen selbst griffbereit neben der Kasse in Stapeln auf dem Ladentisch lag und so jedem gleich auffiel, konnte ein Verkaufserfolg nicht ausbleiben, der, da . . . langjähriger . . . in . . . war, in etwa voraus zu bestimmen war. Da ein Arbeiten mit Sammelbestellisten sich leider nicht durchführen ließ, weil die in Frage kommenden Stellen sich grundsätzlich jeder Durchführung von Gesamtaufträgen widersetzen, war der Verkaufserfolg einer liebevollen Kleinarbeit zu verdanken, die sich aber gelohnt hat, wie Zahlen bewiesen.

Den Absatz haben wir tatsächlich »hinter dem Ladentisch« erzielt. Besondere Werbemaßnahmen haben wir nicht unternommen. Als das Buch seinerzeit erschien, haben wir es lediglich etwa zehn . . . interessierten Kunden zur Ansicht gesandt, die es auch fast alle behalten haben. Wir haben dann ein bis zwei Exemplare im Schaufenster ausgestellt, einige auf dem Ladentisch ausgelegt, und so hat sich der Absatz von etwa 130 Exemplaren nach und nach ergeben. Wir haben den Eindruck gewonnen, daß das Buch insolge mündlicher Empfehlung innerhalb des Publikums abgesetzt worden ist. Wa.

Dr. h. c. Ernst Wiegandt †

Mitten aus einer arbeitsreichen und schaffensfreudigen Tätigkeit wurde am 13. Juli 1936 der Seniorchef der Universitäts-Buchhandlung Alfred Lorenz in Leipzig, Dr. Ernst Wiegandt, durch den Tod abgerufen. Seinem Wunsche gemäß erfuhr es die Öffentlichkeit erst nach seiner Beerdigung.

In Eisenberg in Thüringen im Jahre 1870 geboren, verbrachte er dort seine Jugendjahre und erwarb am dortigen humanistischen Gymnasium die Grundlagen seiner wissenschaftlichen Ausbildung. Liebe zur Wissenschaft und Dienst für die Wissenschaft hat dann sein ganzes Leben erfüllt. Er sah darin seine Aufgabe als Buchhändler. In Göttingen, wo er studierte, bestand er in der Akademischen Buchhandlung von Calvör seine buchhändlerische Lehrzeit. Als er 1893 nach Leipzig übersiedelte, trat er in die Buchhandlung Alfred Lorenz ein, ohne damals zu ahnen, daß er einmal ihr Inhaber und Führer werden sollte. Seine Tätigkeit dort wurde noch einmal unterbrochen durch Studien im Ausland. In Paris zunächst vertiefte er seine wissenschaftlichen und sachlichen Kenntnisse bei S. Welter. Während des Jahres 1899 war er in London, und zwar vorwiegend beschäftigt bei Luzac mit wissenschaftlich-bibliographischen Arbeiten im Britischen Museum. Seine umfassenden Kenntnisse der alten und neueren Sprachen kamen ihm schon hier sehr zugute und ebneten den Weg zur Kenntnis der fremden wissenschaftlichen Literatur, der sein großes Interesse gehörte. Um die Jahrhundertwende kehrte er endgültig nach Leipzig zu Alfred Lorenz zurück. Er heiratete die jüngste Tochter seines Chefs, und als dieser 1906 starb, übernahm er als alleiniger Inhaber die Universitäts-Buchhandlung Alfred Lorenz, die damals ihr 60jähriges Bestehen feiern konnte.

Nun konnte Ernst Wiegandt sich, ganz wie er wollte, seiner Aufgabe widmen, und so führte er die Firma Alfred Lorenz auf die Höhe und zu dem Rufe, den sie heute in aller Welt und in allen Wissenschaftsdisziplinen besitzt. Besonders der Medizin galt sein Interesse, und im Laufe der Zeit hat er die Bibliotheken vieler neuer großer medizinischer Institute der Welt aufgebaut. So wurde namentlich das Antiquariat bekannt und berühmt in der gelehrten Welt. Über 300 wissenschaftliche Kataloge aller Disziplinen wurden unter seiner Führung von der Firma veröffentlicht. Die bevorzugten Gebiete waren außer Medizin: Philosophie, Pädagogik, Theologie, Rechtswissenschaft, klassische Philologie, Geschichte, Kunst, Sprachwissenschaft, Theologie.

Ihrem guten Ruf verdankt es auch die Firma, daß zahlreiche berühmte Wissenschaftler ihr ihre Bibliotheken verkauften. Um aus der großen Zahl nur einige zu nennen, seien aufgeführt: Wilhelm Wundt, W. Dilthey, Ed. Zeller, S. Ebbinghaus, Ed. v. Hartmann, W. Münch, Wilh. Fries, Th. Vogt, Ad. v. Harnack, Rud. Kittel, Ab. Hauck, Ad. Strümpell, Fr. v. Schmarch, M. Piepmann, Br. Keil, Cartellieri, W. v. Seidlich, K. Boermann, Fritz Gräbner usw. usw. In dem angegliederten Verlag Dr. Ernst Wiegandt erschienen wissenschaftliche Werke in großer Zahl, z. B. Wundts Völkerpsychologie, die Kriminalistischen Abhandlungen; er übernahm dann auch die Monumenta Germaniae Paedagogica. Bekannt ist er als Verleger Leipziger Hochschulschriften und Studienführer. Das erste Werk, das Ernst Wiegandt herausbrachte, gehörte seinem Lieblingsgebiet, der Medizin, an. Der Verfasser war Geheimrat Sudhoff.

So hat der Verstorbene sein Leben lang rastlos gearbeitet. Unterbrochen wurde seine berufliche Tätigkeit nur durch den Krieg. Als Offizier diente er 1914—1918 in Treue seinem Vaterland und erwarb hohe Kriegsauszeichnungen. — Es versteht sich von selbst, daß auch die Erfolge nicht ausblieben. Sie fielen ihm in reicher Fülle zu. Es mangelte auch nicht an äußeren Ehrungen. So wurde ihm in Anerkennung der Verdienste um die Medizin von der Leopold-Franzens-Universität zu Innsbruck der Doctor med. ehrenhalber verliehen. Er gehörte dem Vorstand zahlreicher wissenschaftlicher Gesellschaften an, er war aber auch lange Jahre Vorsitzender des Vereins Leipziger Sortiments- und Antiquariatsbuchhändler.

Als rastloser Arbeiter war Ernst Wiegandt auch Vorbild seiner Mitarbeiter. Aber er war nicht nur Arbeiter. Er war ein Kamerad in Freude und Leid; er nahm Anteil am Schicksal jedes einzelnen; er war Lehrer und Erzieher, der alle zu tüchtigen und brauchbaren Menschen und Buchhändlern machen wollte. Mit allem konnte man sich an ihn wenden. Das wußte nicht nur seine Gefolgschaft, die in ihm mehr verliert als den Chef, sondern der ganze große Kreis derer, die ihn kannten. Und alle wußten auch um seine Lauterkeit, sein aufrechtes Wesen, sein Deutschtum und sein großes Menschentum. Mit der Familie und der Gefolgschaft trauert deshalb der deutsche Buchhandel, der einen seiner Großen verloren hat, dem der Beruf Berufung und Aufgabe war, trauert auch die Wissenschaft, die einen großen Förderer verloren hat.