

216

KARL W. HIERSEMANN · LEIPZIG , den 13.6.41

Blatt 2. Herrn Prof. Dr. E. Stengel, Berlin-Zehlendorf, Bogenstrasse 12

Sollte es sich aber darum handeln, dass Sie im Augenblick von mir eine bindende Zusage haben wollen, womöglich schon unter Zusicherung eines voraussichtlichen Preises, so muss ich Ihnen allerdings gestehen, dass mir das vorerst unmöglich ist.

Sie werden, sehr geehrter Herr Professor, sicher dafür Verständnis haben. So wie man normalerweise kein Haus kauft, ohne es gesehen zu haben, so kann man sich auch als gewissenhafter Kaufmann nicht verpflichten, RM 30.000.-- für die Reproduktion einer Handschrift auszugeben, die man im Original nicht gesehen hat. Ich höre deshalb mit Bedauern, dass die Handschrift noch vor wenigen Tagen in Berlin gewesen ist.

Sie wissen ja, dass wir auf jeden Anruf bisher immer noch zur Verfügung standen. Wir wären selbstverständlich sofort zu Ihnen gekommen, wenn Sie uns damals Gelegenheit gegeben hätten die Handschrift zu sehen. Es ist Ihnen sicher bekannt, dass der Ankauf und Verkauf von Handschriften seit vielen Jahrzehnten geradezu eine Spezialität meiner Firma ist. Ich habe im Laufe der letzten 2 Jahrzehnte sehr viele Handschriften gesehen und traue mir deshalb auch zu, beurteilen zu können, ob eine Handschrift wirklich bedeutend und ungewöhnlich ist.

Ich kenne auch viele böhmische Handschriften und kann mir deshalb nach der Schilderung von Herrn Dr. Olbrich schon ungefähr ein Bild machen, wie diese Brünner Handschrift aussieht. Bevor ich mich aber verpflichte, soviel Geld in ein Unternehmen zu stecken, muss ich auf alle Fälle das Original selbst gesehen haben und die Ueberzeugung haben, dass es sich hier wirklich um ein Objekt handelt, das die beste Reproduktion mit den teuersten Mitteln verdient.

Ich möchte auch gern darauf aufmerksam machen, dass nach meiner Ueberzeugung bei allen diesen Handschriftenreproduktionen in Farbendruck eine Auflage von 300 ausreichend ist. Mehr als 500 halte ich unbedingt für abwegig. Mehr als 300 Exemplare würde ich eigentlich nur in Betracht ziehen, wenn man tatsächlich vorher die Gewissheit hat, dass durch irgendeine besondere Massnahme an einen Abnehmerkreis heranzukommen ist, der sonst für derartige teure Werke ausschaltet.