

Nichtamtlicher Theil.

Aus der Erfahrung.

III. Colportage von (illustrierten) Zeitschriften.*)

Die Colportage wirft sich vorzugsweise auf die illustrierten Zeitschriften. Mehrere davon haben ihren Hauptabsatz auf diesem Wege und nehmen den buchhändlerischen Absatz nur als guten Nebenverdienst mit. Zu dem Zweck bieten sie der Colportage fabelhafte Vortheile in Gratisemplaren, Freihesten u. s. w., so daß einem fast schwindelt, wenn man solche Circulare liest. Es entstehen kolossale Auflagen, ob aber auch ein entsprechender Gewinn, ist eine andere Frage. Für den regulären Buchhandel sind jene enormen Vortheile freilich ideale Größen, denn sehr selten erreicht der Absatz einer ordentlichen Sortimentshandlung die nöthige Höhe, um an jenen Massenvortheilen theilzunehmen. Vielleicht liegt dem Verleger daran nicht einmal. Denn müßte er die ganze Auflage mit dem Rabatt abgeben, den er einzelnen Colportagehandlungen bewilligt: es würde verzweifelt mager mit seinem Gesamtgewinn aussehen. So betrachtet er denn die Colportagehandlungen mit ihren großen Continuationen als Füllsel, mit deren Hilfe er die glanzvolle, tönende Auflagenhöhe erreicht, wenn er auch blutwenig dabei verdient. Den Verdienst besorgen ihm die fleißigen Sortimenter mit ihren kleinen, soliden Continuationen und geringeren Rabattsätzen. So müssen die tönenden Colportage-Continuationen bei denen der Sortimenter zu Tische gehen.

Und wenn auch andere Verleger mehr Rücksicht auf den Sortimenter nehmen, und ihre Rabattbedingungen so einrichten, daß jener auch daran participiren kann, dennoch gelingt es dreisten und anmaßlichen Colportagehandlungen nicht selten, den Verleger durch die Aussicht auf fabelhafte Continuationen tirre und willig zu allen möglichen Leistungen zu machen.

Bekannt ist die Bedingung mancher Verleger, daß bei einer gewissen Höhe der Continuation das 1., 2. und letzte Heft gratis gegeben wird. Da verlangt und erhält die Colportage nun von Heft 1. und 2. die fabelhaftesten Quantitäten, von Heft 3. dagegen wird höchstens der dritte Theil, von 4. noch weniger verlangt, bis die Continuation schließlich zu $\frac{1}{2}$ einschrumpft.

Uns ist folgendes Beispiel bekannt. Eine große Colportagehandlung verlangte und erhielt von Heft 1. 3370, Heft 2. 2550 gratis, von Heft 3. 910, Heft 4. 745 mit Berechnung, und von da ab successive immer weniger, bis auf schließlich 200. Es ergab sich nun, daß 6100 Hefte gratis, 5900 mit Berechnung gegeben worden waren, welches einem Gesamttrabatt von 75 % gleichkommt, also weit unter dem Herstellungspreise.

Wo blieben nun diese vielen Hefte? Denn nicht auf einmal wurden sie verlangt, sondern nach und nach, mit dringender Besürwortung und Verheißung entsprechenden Erfolgs. Wo blieben namentlich die vielen Hefte 2., bei deren Erscheinen sich doch das Resultat schon einigermaßen abgeklärt haben mußte? Es ist keine andere Antwort möglich, als: sie wurden von den Colportageuren gewissenlos verschleudert, um jeden Preis verschleudert, vielleicht zum Maculaturpreis.

Jener Verleger wird sich nun zwar nicht zum zweiten Male so gröblich anführen lassen, aber dann finden sich wieder andere, namentlich jüngere oder auf diesem Gebiete noch unerfahrene Verleger; und ganz entziehen kann sich diesem Schwindel keiner.

Es ist darum sehr erfreulich, daß sich in der Colportage selbst eine Reaction gegen diese Ungebühr zu regen beginnt; daß die soliden Colportagehandlungen einzusehen anfangen, daß ihr Geschäft

selbst schließlich unter diesem frechen Mißbrauch ihrer Sendlinge leidet. Es ist zwar eine mißliche Sache, Corporationen zu gemeinsamen Actionen zu Stande und viele Köpfe unter einen Hut zu bringen. Aber die Verleger werden, einmal aufmerksam geworden, jetzt schon von selbst dem Raubsystem entgegenwirken, was ja, nöthigenfalls, jeder für sich allein kann. Damit wird hoffentlich dem unsoliden Theil der Colportage ein Damm gesetzt, was indirect auch dem regulären Sortimentshandel zu gute käme, der durch jene Wucherpflanze jetzt in der That empfindlich eingeengt und von einem nicht unwichtigen Theil der Literatur abgedrängt ist. Er kann eben wieder concurriren.

A. R.

Miscellen.

Ein Condolenzbrief an den Redacteur des Börsenblattes. — Lieber Freund! Ich bin überzeugt, daß ich nicht der Einzige bin, der Ihnen seine aufrichtige Theilnahme ausspricht an der Ihnen durch die Bekanntmachung des Börsenvorstandes in Nr. 59 des Börsenbl. widerfahrenen Kränkung. Ist es schon schwer begreiflich, wie Herr Weidling in dem trefflichen, durchaus humoristischen Artikel „Saling's Börsenpapiere“, der ein Stückchen Buchhändlerleben so treu abspiegelt, eine Beleidigung seiner Firma hat finden können, so ist es wirklich unerhört, wie der Börsenvorstand, anstatt diese Angelegenheit zuvörderst den Betheiligten zu überlassen, ohne Weiteres zu einer für einen Mann von Ehre und redlicher Pflichterfüllung geradezu rücksichtslosen Bloßstellung schreiten konnte, die um so unerklärlicher bleibt, als der Vorstand in jener Rüge selbst Ihren Tact und Ihre Sorgfalt in Führung Ihres Amtes anerkennt, und als sich derselbe sagen mußte, daß er durch solche Maßregelung die unbedingt nothwendige Unabhängigkeit eines Redactors schwer und auf die Dauer schädigt. Hoffentlich werden sich bedeutendere Stimmen als die meinige in dieser prinzipiell wichtigen Angelegenheit öffentlich für Sie und gegen den Börsenvorstand erheben. — Indem ich Ihnen anheimegebe, jeden Ihnen passend scheinenden Gebrauch von diesen Zeilen, mit oder ohne meine Unterschrift zu machen, verbleibe ich nach wie vor mit der aufrichtigsten Werthschätzung Ihr ergebenster

A. Blöb,

Bevollmächtigter der Firmen Ernst & Korn u.
Gropius'sche Buchhdlg. in Berlin.

Amerikanische Buchhändler über internationales Verlagsrecht. — Im amerikanischen Buchhandel wird fortdauernd mit großem Eifer über die Zweckmäßigkeit von internationalen Verträgen über das Verlags- und das geistige Eigenthumsrecht discutirt. Die Buchhändler von New-York hielten in der zweiten Woche des Februar eine vielbesuchte Versammlung, in welcher über einen vom Buchhändler Appleton verfaßten Gesetzentwurf verhandelt wurde, der dem Congreß der Vereinigten Staaten in dieser Beziehung vorgelegt werden soll. Die Meinungen gingen noch sehr auseinander, indem mehrere Buchhändler an der Ueberzeugung festhielten, der Preis der Bücher würde durch internationale Verträge nur vertheuert werden, während Andere die Ansicht aussprachen, man möge den Nachdruck völlig freigeben, aber den Nachdruckern die Verpflichtung auferlegen, den betreffenden Autoren einen gewissen Procentsatz des Preises als Honorar zu zahlen. Das amerikanische Weekly Trade Circular, welches diese Verhandlungen bespricht, fügt diesem Artikel auch eine Uebersetzung des von dem deutschen Börsenverein entworfenen neuen internationalen Vertrages zum gegenseitigen Schutze des Urheberrechts etc. bei. (Mag. f. d. Lit. d. Ausl.)

*) II. S. Nr. 58.