

Abonnenten eine Expedierkarte angelegt, die sich das Geschäft durch Druck herstellen läßt. Es sind dieses auf starken Karton gedruckte Karten in etwa Postkartengröße, der Aufdruck erhellt aus untenstehender Wiedergabe. Eine solche Karte reicht für 2 Jahre. Die Rückseite bleibt frei und ist für Bemerkungen des Boten bestimmt (Umzug, Verreisen des Abonnenten usw.).

Strasse \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Titel des Blattes \_\_\_\_\_

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52

Diese Karte ist gegen Belohnung abzugeben bei

Firma \_\_\_\_\_

Die ausgeschriebenen Karten werden tourenweise zusammengestellt, und der Bote erhält sie, mit einem Gummiband versehen oder in einer kleinen Tourentasche, zusammen mit dem zur Tour gehörigen Material an Heften ausgehändigt. Die Hefte selbst bringt er schützend in einer besonderen großen Tasche aus Segeltuch unter, die er an einem Lederriemen über die Schulter trägt, und damit ist der »Kolporteur«, diese Schreckgestalt einer gewissen Art aufdringlicher Freunde des Volkes fertig. Ein Blick in das Innere der Mappe würde jedermann belehren, daß sie in 99 von 100 Fällen kein »Giftschrank«, sondern eine Hausapotheke reputierlichen Inhalts ist.

Gibt der Bote nun ein Heft beim Abonnenten ab, so macht er einen Strich durch die betr. Nummer auf der Karte oder, wenn der Abonnent bezahlt hat, ein Kreuz, wobei zu beachten ist, daß er Hefte ohne Bezahlung nur auf eigenes Risiko bei den Abonnenten läßt; im Geschäft muß er jedes nicht zurückgegebene Heft bezahlen. Doch ersieht bei diesem Verfahren des Abstreichens jeder Eingeweihte aus der Expedierkarte, wie der Abonnent steht, was bei Erkrankung des Boten für den Ersatzboten von Wichtigkeit ist. Für vierteljährlich zahlende Abonnenten genügt ein Stempelausdruck auf der Expedierkarte: Vierteljährlich bezahlt! In der ersten Woche des neuen Vierteljahrs dient dann die Vierteljahrsquittung statt der bis zur erfolgten Zahlung zurückzuhaltenden und erst dann wieder einzuschließenden Expedierkarte.

Sache des Boten ist es, die Expedierkarten stets in Ordnung zu halten, Wohnungsänderungen darauf zu vermerken, die Nummern zu streichen, bzw. zu durchkreuzen, Pflicht des Expedienten im Geschäft, den Boten zu revidieren, ob die Karten in Ordnung, ob davon die gleiche Anzahl zurückkommt, wie ausgegeben usw.

In manchen Geschäften ist es üblich, jede Expedierkarte in zweifacher Anzahl anzufertigen und die eine davon als »Stammkarte« im Geschäft zu behalten. Die Stammkarten sind dann auch nach Touren geordnet, entsprechend den Tourenkarten, die den Boten mitgegeben werden, und

werden als wertvoller Besitz möglichst in feuer sichereren Schränken aufbewahrt. Jede Änderung in den Tourenkarten muß auch bei den Stammkarten vorgenommen werden, so daß etwa in Verlust geratene Tourenkarten nach den Stammkarten gleich ersetzt werden können. Der Posten eines Zeitschriften-Expedienten erfordert die größte Akkuratess und peinliche Sorgfalt; es ist alles nur Kleinarbeit, und doch beruht darauf der richtige Weitergang der ganzen Maschinerie.

Es kommt hinzu, daß in einem großen Zeitschriftengeschäft die Abonnenten nicht alle mit der neuesten Nummer ihres Blattes »bei« sind; da muß also jede Tour von dem Expedienten besonders zurecht gemacht werden. Er macht sich einen »Auszug« aus der Tour und entnimmt dem Lager die erforderlichen Exemplare der neuesten Nummer jedes Blattes, der vorletzten usw. Er macht eine Aufstellung für den Boten (Durchschreibebuch mit Pause), woraus ersichtlich ist, für wieviel Geld »Ware« der Bote erhält. Der Bote zählt im Beisein des Expedienten nach und quittiert auf der Pause den richtigen Empfang der Hefte und der Expedierkarten. Auch die Rückgabe des Nichtverkauften seitens des Boten erfolgt meist in schriftlicher Form, diesmal zur Nachprüfung durch den Expedienten.

Mit der Bestellung beim Verleger nimmt es das größere Zeitschriftengeschäft nicht so genau; es hält immer etwas Vorrat von den neuesten Nummern, schon für die Nachzügler unter den Abonnenten, und remittiert monatlich das nicht mehr Nötige.

Um die Boten am Absatz zu interessieren und sie zur Festhaltung der Abonnenten anzuspornen, erfolgt die Entlohnung meist in Prozenten von den vereinnahmten Beträgen, oder auch in einem gewissen Fixum und einem entsprechend niedrigeren Prozentsatz des kassierten Geldes. Der Botenlohn beträgt meist 15% des Ordinärpreises der Hefte, geht aber auch bis 20% hinauf, z. B. in teuren Industriebezirken. Dadurch, daß man die Bestellung der Journale auf die ganze Woche ausdehnt, schafft man den Boten einen ausreichenden Verdienst und sich selbst einen Stamm von guten Boten, und das ist die Seele des modernen Zeitschriftengeschäfts.

Neben den Boten verfügen größere Zeitschriftengeschäfte auch noch über besondere Leute, die den von den Boten gemeldeten Abbestellungen auf den Grund gehen, die neue Abonnenten »anliefern« u. dergl. mehr. Eine solche Kraft, für die sich immer etwas zu tun findet, macht sich durch Erhaltung des Abonnentenstamms reichlich bezahlt.

Es läßt sich nicht leugnen, daß das Zeitschriftengeschäft in der neuesten Form für den Sortimentler zunächst etwas Unbehagliches hat. Die vom Buchhändler mit Recht so geschätzten persönlichen Beziehungen zwischen den Kunden und dem Geschäftsinhaber sind bei den Zeitschriften-Abonnenten meist nicht einmal in der Anlage vorhanden und kommen daher auch nicht zur Entwicklung; auf dem Rücken der Boten, also immerhin untergeordneter Organe des Zeitschriftenhändlers, »schwimmt seiner Flotte zweifelnd Glück«.

Dabei fordert das moderne, ausgedehnte Zeitschriftengeschäft den ganzen Mann und kann mit Gewinn nicht gut nur nebenher betrieben werden. Wenn man aber die Entwicklung des Zeitschriftenwesens betrachtet und bedenkt, daß die Zeitschrift heute neben der Tageszeitung steht und, wie diese den Mann, ihrerseits die Frau und Familie erobert hat, so erscheint die Frage nicht unberechtigt, ob dieses immer größer werdende Gebiet nicht von neuem die Aufmerksamkeit des Sortimenters verdient, dessen besonderer Stolz es vor Zeiten war, die größten Kontinuationen am Platze zu haben.