

überhaupt für den Vertrieb einer Zeitung oder Zeitschrift zu verwenden. Verschiedene Zeitschriften haben aber schon jetzt das Rückgaberecht zum Nutzen für beide Teile aufgehoben. Die Zeitungen werden folgen müssen. Verleger und Wiederverkäufer verdienen ja nur an den wirklich verkauften Exemplaren. Die Remittenden bedeuten für beide Teile einen geradezu ungeheuerlichen Aufwand an Zeit und Geld, der vollkommen unnütz vertan wird. Niemand wird heute mehr bestreiten, daß mit der Ausschaltung der Kommissionslieferung im Buchvertrieb für Verlag und Sortiment viele Vorteile verbunden sind. Der rührige und verkaufstüchtige Sortimenter bedarf der Kommissionslieferung bei Büchern ebensowenig wie des Rückgaberechts bei Zeitungen und Zeitschriften. Das Rückgaberecht verführt nur dazu, einen in Wirklichkeit überhaupt nicht erreichbaren Absatz zu veranschlagen und weit über das tatsächliche Bedürfnis hinaus zu bestellen. Wird nur bar geliefert, so kommt das beiden Teilen zugute. Selbstverständlich wird jeder Verleger für Einführungs- und Werbezwede solchen Sortimentern, von deren Tätigkeit er sich etwas versprechen darf, Exemplare unberechnet zur Verfügung stellen. Die »Krebse« aber sind ein Krebschaden und müssen unbedingt ausgemerzt werden. Der Sortimenter rechne sich nur einmal anteilmäßig aus, wieviel Zeit und Arbeitskräfte zu verwenden sind für das Abschneiden von Zeitungsköpfen, für die Abnahme der Umschlagseiten von Zeitschriften, für die Zählung, für das Einpacken und Versenden der Remittenden, welche Portoaussgaben er für die Rücksendung zu machen hat, was ihm die Korrespondenz mit dem Verleger über die Verrechnung der Remittenden und was ihm die eigenen Buchungsarbeiten hierüber tatsächlich kosten. Es kommt eine schöne Summe zusammen. Beiden Teilen ist weitaus mehr damit gedient, wenn der Sortimenter seine Abnahme auf die Zahl herabsetzt, die er im Durchschnitt der letzten Wochen tatsächlich verkauft hat. Bleibt dann trotzdem noch gelegentlich die eine oder andere Nummer übrig, dann bietet sich bei jedem Sortiment Gelegenheit, diese Nummer noch irgendwie nutzbringend zu verwenden. Der Verleger weiß, daß alle ausgehenden Exemplare ihm bezahlt werden müssen. Schriftwechsel kann es nur noch geben, wenn die eine oder andere Sendung, wie dies ja heute unausbleiblich zu sein scheint, während der Beförderung, bzw. vorher oder nachher in Verlust gerät. Voraussetzung wäre aber natürlich dann, daß die von den Verlegern festgesetzten Zahlungsfristen genau innegehalten werden. Die unweigerliche Einstellung der Lieferung müßte die erste natürliche Folge unpünktlicher Zahlung sein. Das würde beiden Teilen ebenfalls nur zum Nutzen gereichen.

Wie ungesund der heutige Zustand uneingeschränkter Rückgaberechts sich in der Praxis tatsächlich erweist, das ließe sich mit zahlreichen Beispielen belegen. Leider ist bisher noch für die überwiegende Mehrzahl der Verkäufer ausschlaggebend, ob eine Zeitung oder Zeitschrift Rückgaberecht gewährt oder nicht. Für die Absatzfähigkeit eines Blattes vertrauen sich an Hand des Inhalts leider nur sehr wenige ein Urteil zu, das sie dann als Maßstab für die Bestellung anwenden können. Daher gibt es oft derartig hohe Remittendenziffern, die vollkommen unverständlich erscheinen. Aus der Fülle von Beispielen sei hier nur eins herausgegriffen:

Eine Sortimentsbuchhandlung in einem Ostseebadeort bezog von einem Verlag während der Sommerzeit 1921 eine Anzahl von Zeitungen und Zeitschriften. Die vom Verlag übersandten Rechnungen blieben bei dem Sortimenter zunächst unerledigt. Der Verlag wartete auch geduldig bis Ende September und schrieb dann dem Sortimenter mit der Bitte um Ausgleich der Lieferung. Da der Sortimenter hierauf nicht antwortete, folgte 14 Tage später eine etwas energischer gehaltene Aufforderung. Der Sortimenter schrieb ganz empört zurück:

»Ich sitze jetzt jeden Tag von 7 Uhr früh bis des Nachts um 12 Uhr und noch länger und schneide Köpfe der unverkauften Zeitungen ab. Ich habe über 300 000 Köpfe abzuschneiden. Es ist doch klar, daß dies eine geraume Zeit erfordert, und es war mir daher beim besten Willen einfach nicht möglich, die Abrechnungen früher vorzunehmen, auch wenn ich meinen Verkauf tatsächlich schon Anfang September beendigt habe.«

Die 300 000 Köpfe können allerdings einen Sortimenter zur Verzweiflung bringen, aber es liegt doch ohne weiteres auf der Hand, daß dieser Sortimenter weit über seinen Bedarf hinaus Zeitungen und Zeitschriften bezogen haben muß. Gewiß werden viele Verleger ihn gedrängt haben, von ihren Zeitungen und Zeitschriften möglichst viel Exemplare zu nehmen. Sie haben dies aber natürlich nur in der Erwartung getan, daß der Sortimenter bei energischer Verwendung auch wirklich einen entsprechenden Absatz erzielen würde. Den wirklichen Bedarf muß doch der Wiederverkäufer bestimmen. Kein Verleger hat ein Vergnügen daran, die ausgesandten Zeitungen und Zeitschriften als Remittenden wiederzuerhalten. Hier darf es keine falsche Rücksicht auf eine künstliche Hochhaltung der Auflageziffer geben. Hier gibt es nur eins, womit beiden Teilen gedient ist: die vollständige Aufhebung des Rückgaberechts. Gerade der verkaufstüchtige Sortimenter wird dann seinem Kollegen, der gestützt auf ein unsinniges Rückgaberecht seinen Auslagetisch mit mehreren Duzenden verschiedener Zeitungen und Zeitschriften belegt, die niemals Absatz finden, im Wettbewerb überlegen sein. Es würde die Beziehungen zwischen Buchhandel und Presse nur fördern, wenn eine gesündere Gestaltung der Dinge auch die Sortimentsfirmen, die nach ihrem Kundenkreis und ihrer Art überhaupt für den Vertrieb von Zeitungen und Zeitschriften in Betracht kommen, veranlassen würde, sich diesem Geschäftszweige ebenfalls wieder mehr zu widmen. Der engere Zusammenhang zwischen beiden so nahe verwandten Gewerben würde sicher nach mancher Richtung hin vorteilhaft sein.

Autor, Verleger, Buchhändler.

Vom Humoristen Gasse 3.*)

Selbstverständlich verabscheue und hasse ich sämtliche Verleger. Das gehört zum Fach. — Ich verabscheue sie deswegen, weil sie mir zu geringe Honorare zahlen, deswegen, weil sie meinen Büchern nicht die vornehme Ausstattung geben, die sie verdienen, und deswegen, weil sie Bücher von anderen Autoren herausgeben und diese mehr als die meinigen anzeigen.

Ich habe bisher bloß einen wirklichen und vornehmen Verleger getroffen. Er gab mein erstes Buch heraus. Damit aber nicht genug. Er half sogar mit, das Buch zu schreiben, zu setzen, half beim Druck desselben und gab mir trotzdem den unverkürzten Reingewinn. Leider hat er sich infolge Mangels an Fähigkeiten, Vorschuß zu gewähren, rasch zurückgezogen. Dieser Verleger war ich selber.

Strindberg, der ja in vieler Hinsicht ein scharfsinniger Mann war, schrieb einmal, daß man bloß eines Kassenschranks und eines Laufburschen bedarf, um Verleger zu werden. Der Kassenschrank war es, der mir fehlte. Mehr noch aber wohl das, was in einem derartigen Möbelstück enthalten sein soll.

Meine übrigen Verleger waren samt und sonders recht angenehme Menschen — solange wir nicht von Geschäften sprachen. Einen derselben habe ich niemals gesehen. Er wohnt in Berlin, schickt mir aber trotzdem mehrmals jährlich kleine »Zettelpakete« in eingeschriebenen Briefen zu. Das erstemal, als ich so einen Bund erhielt, wurde ich recht froh. Als ich ihn aber in schwedisches Geld umwandelte, reichte er nicht einmal dazu, eine Wäscherinnenrechnung zu begleichen. Wäscherinnen sind ja aber auch so teuer.

Einmal habe ich einen Verleger hereingelegt. Ich hatte ein kleines Buch zurechtgeschnitten, und als es fertig war, dachte ich bei mir: für dieses habe ich schon früher einmal Honorar erhalten. Ich werde es also billig verkaufen. Fünfhundert Kronen dürfte genug sein (dies war vor vielen Jahren). Als ich dann beim Verleger eintrat, dachte ich mir: ich nehme bloß dreihundert. Das ist ja immerhin viel Geld für so wenig Arbeit.

Der Verleger betrachtete das Manuskript und sagte mit der tummervollen Miene, die jeder Verleger, ohne vorher einüben zu müssen, annehmen kann, wenn er einem sein Werk anbietenden Autor gegenübersteht: »Der Büchermarkt ist gerade jetzt hundsmiserabel. Nichts geht, die alten Klassiker vielleicht ausgenommen. Irgendein bedeutenderes Honorar kann ich nicht bezahlen. Wieviel haben Sie sich gedacht?« — Ich dachte an meine dreihundert, die rasch auf zweihundert zusammenschmolzen, und antwortete: »Es ist besser, wenn Sie mir selbst einen Vorschlag machen, dann können wir ja über die Sache reden.« Der Verleger blätterte nochmals im Manuskript, nahm eine

*) Aus dem Almanach des Schwedischen Buchhandlungsgehilfenvereins überfetzt von Felix Várkonyi.