

Ganz anders liegen die Dinge mit der Feuer-Versicherung. Eine Utopie ist dieser Gedanke durchaus nicht; ganz im Gegenteil! Eine Versicherungskasse zu gründen ist eine Angelegenheit technischer Natur, die gewisser Vorbereitungen und Voraussetzungen bedarf und schließlich vor Gründung der Kasse bzw. der Genossenschaft gesetzliche Bestimmungen erfüllen muß. Schwierig ist die Ausführung aber nicht; eine solche Versicherungs-Genossenschaft könnte alle für uns Buchhändler in Betracht kommenden Versicherungsarten umfassen, außer der Lebensversicherung, die wohl zunächst auszuschalten wäre, also die Haftung gegen Feuer, Einbruchsdiebstahl und Haftpflicht. Da wohl heute jeder Buchhändler für seinen Geschäftsbetrieb sowohl gegen Feuer als auch gegen Einbruchsdiebstahl versichert ist, so ist die erste Schwierigkeit, die sich bei dem Plan ergibt, die Festlegung eines Termins für das Inkrafttreten der Versicherung. Aber auch diese Schwierigkeit ist insofern leicht zu überwinden, als wohl kaum ein Buchhändler heute zum vollen Wert sein Geschäft versichert hat, gleichgültig, ob Sortimentler oder Verleger. Wird eine Versicherungs-Genossenschaft gegründet, so könnte sie diejenigen Risiken übernehmen, die sich aus dem heutigen hohen Tageswert abzüglich der bereits versicherten Summe ergeben. Laufen die alten Versicherungen ab, so wären sie rechtzeitig zu kündigen, um alsdann bei der Genossenschaft neu getätigt zu werden.

Die Vorbereitungen für die Genossenschaft müßten auf rechnerischer Grundlage erfolgen und in die Hand eines Versicherungssachmannes gelegt werden. Hierzu würden einige Monate Zeit nötig sein. Wenn also der Sache günstig gesinnte Kollegen gelegentlich der Kantate-Versammlung in Leipzig zusammenkommen, dort die Sache besprechen und sich zur Ausführung des Planes vereinigen, so würde immerhin im Laufe des Jahres der Versicherungsbetrieb beginnen können. Die Prämienbeträge könnten wahrscheinlich um ein beträchtliches niedriger sein als diejenigen, die heute an die Berufs-Versicherungs-Gesellschaften bezahlt werden, weil ja das Risiko sowohl gegen Feuer als auch gegen Einbruchsdiebstahl im Buchhandel nicht allzugroß ist. Für die ersten Jahre wären die Überschüsse aus den Prämienentnahmen zu einem größeren Fonds für etwaige Schadensfälle anzusammeln. Später — ist ein solcher Fonds in genügender Höhe vorhanden — würden die Mitglieder dieser Genossenschaft am Schluß jedes Jahres eine wahrscheinlich nicht unbeträchtliche Dividende genießen, wie das bei der Wirtschaftlichen Vereinigung schon heute der Fall ist und wie es bei der Abrechnungs-Genossenschaft vielleicht auch der Fall sein wird.

Hoffentlich hat der Vorschlag des Herrn Hermann zahlreiche Kollegen ebenso sympathisch berührt wie mich. Ich möchte den Vorschlag, daß alle Kollegen, die dem Plan günstig gesonnen sind, mit Herrn Hermann Abrede treffen zu gemeinsamer Besprechung der Angelegenheit gelegentlich der Kantateversammlung in Leipzig.

Berlin.

August Meher.

Einige Worte vom Rezensionsexemplar.

(Vgl. zuletzt Bbl. Nr. 59.)

In der schönen Vorkriegszeit wurden meist schon bei einer einfachen Tausender-Auflage 50 und 100 Bücher übergedruckt, um sie als Besprechungsexemplare auszuschießen; 10% dieser Bücher kamen an ausgesuchte Adressen, während die anderen meist sorglos und zufällig hinausgeschleudert wurden. Heute ist das anders; oft wird nichts übergedruckt; die Rezensionsexemplare gehen meist von der Auflage ab und werden mit größter Sparsamkeit nach weiser Überlegung ausgegeben. Da ich selbst Verleger bin, weiß ich, daß dieses Verhalten meiner Kollegen durchaus richtig ist, denn es muß in unseren Tagen mit jedem einzelnen Buch gerechnet werden. Als einziges richtiges Verfahren ist es daher heute anzusehen — ich übe es auch —, daß der Verleger überhaupt keine Besprechungsexemplare ausschickt, wenn solche nicht von den Redaktionen verlangt werden. Dann kann man immer damit rechnen, daß das ausgeschickte Buch auch eine bemerkenswerte Besprechung bringt, während sonst manches Buch nur genannt wird und man in den meisten Fällen gar nichts davon hört. Selbstverständlich wird man besonders befreundeten Zeitungen ein Buch auch ohne Aufforderung zuschicken lassen können. Die Befürchtung, daß die Redaktionen nicht früh genug oder gar nichts von den Neuerscheinungen hören, ist überflüssig, da jeder ernsthafteste Schriftleiter des Feuilletons gewissenhaft den »Bibliographischen Teil« des Börsenblattes studiert; alles was ihn da interessiert und wofür er Platz hat, wird er dann verlangen. Andererseits ist der Vorschlag des Prof. Oppermann in Nr. 59 des Börsenblattes sehr beachtenswert, wonach die DPK eine besondere Bibliographie der Neuerscheinungen gibt. Da das Börsenblatt nun allerdings in jeder anständigen Redaktion zu Hause ist, bin ich nicht ganz von der Notwendigkeit dieser DPK-Bibliographie überzeugt; aber doppelt hält besser, sagt der Volksmund, und das trifft besonders bei der Klame zu. Buchbesprechungen sind Klame, wenn auch eine feine, eine ideale und billige.

Ja, es ist die billigste Klame, die für ein Buch gemacht werden kann. Viele Verleger sehen das nicht ein, und häufig sind die Fälle, wo von Redaktionen verlangte Rezensionsexemplare nicht geschickt werden, da man das Buch für zu wertvoll ansieht. Hier und da kann das auch richtig sein. Wenn ein winziges Kleinstadtblättchen — allerdings gibt es heute kaum noch solche — von mir ein Buch anfordert mit der Grundzahl 50, so werde ich dankend ablehnen. Aber ein billiges Buch — etwa bis Grundzahl 10 — werde ich auch einer kleineren Zeitung unghbringend überlassen können. Gernicht genug kann sich der Verleger dessen erinnern, daß die besprechende Zeitung oder Zeitschrift durch die Buchbesprechung ganz erhebliche Unkosten hat, die meist über dem Wert des Buches stehen. Ein Inserat in der Größe der Buchbesprechung wird ja auch meist den zehnfachen Buchpreis ausmachen. Es ist daher entweder eine schlecht überlegte Maßnahme oder eine große Unart, daß manche Verleger ihre Rezensionsexemplare als solche kennzeichnen oder besser unter diesem Vorwand »unverkäuflich« machen, bzw. brutal ruinieren. Ich halte es für sehr wichtig, daß dieser Punkt einmal angefaßnitten wird. Der eine Verleger drückt den Stempel »Rezensionsexemplar« ein Dutzend mal in das Buch ein, quer über das Titelblatt und mitten auf Tafelbilder; der andere reißt den Umschlag, das Titelblatt und dergleichen mehr bis zum Buchrücken ein. Nebenbei bemerkt werden ja auch vielfach fehlerhafte Exemplare zu Besprechungsstücken angefaßt. Jedenfalls wird das alles den Eindruck des Buches in den Redaktionen nicht fördern, und jeder Verleger darf versichert sein, daß ein ausdrücklich zum Rezensionsexemplar gestempeltes Buch nur mit gemischten Gefühlen in der Schriftleitung begrüßt wird. Häufig wandert das Rezensionsexemplar nach Gebrauch in den Bücherschrank des Besitzers der Zeitung, mehrfach wird es der Bücherei der Redaktion einverleibt, und in den meisten Fällen geht es stillschweigend in den Besitz des Redakteurs über. Ja, es gibt Redakteure und Rezensionisten, die die Bücher sogar verkaufen. Das ist das Entsetzen der meisten Verleger, und deshalb werden die Bücher meist »unverkäuflich« gemacht, das heißt, man ruiniert sie brutal. Dieser Standpunkt ist meiner Ansicht nach ganz falsch. Mit der Buchbesprechung geschieht dem Verleger ein Gefallen; eine Liebe aber ist der anderen wert. Warum darf die Zeitung oder ihr Redakteur das Rezensionsexemplar nicht als eine Bezahlung ansehen und nach Belieben verwerten? Es gibt sogar Rezensionisten, die den Verkauf der Besprechungsexemplare als dringende Nebeneinnahme nötig haben. Diese Tatsache kann natürlich auch ausarten. Hier wäre von den oft dunklen Existenzen zu reden, die Bücher mit großen Versprechungen zusammenbetteln und sie unghbringend für ihre eigene Person verwenden, ohne daß in den meisten Fällen eine Besprechung erfolgt ist. Vor solchen Leuten kann nicht genug gewarnt werden, auch wenn sie sich Doktor und Professor nennen. Ich übe längst die Praxis, daß ich nur an Redaktionen sende, und kann das auch nur allgemein empfehlen. Andererseits aber sehe ich es lieber, wenn ein Rezensionsexemplar nach zweckbestimmtem Gebrauch verschenkt oder verkauft wird, also Buch bleibt, was es doch sein soll, als wenn es — weil durch allerlei Maßnahmen entwertet — in den Papierkorb und in den Ofen fliegt. Ich habe nicht das Talent, so kleinlich zu denken, daß der, der das Buch auf diese Weise in die Hände bekommt, vielleicht sonst auch eins gekauft hätte und ich dann »ein Geschäft« gemacht haben würde. Hier sei auch bemerkt, daß es eine ganze Reihe von Redaktionen gibt, die die Besprechung gekennzeichnete Rezensionsexemplare ablehnen. Ich gehöre mit zu diesen; denn ich bin nicht nur Verleger, der Rezensionenstücke verschiebt, sondern auch Verleger, der andere bekommt zur Besprechung in eigener Zeitschrift. Deshalb sehe ich diese Angelegenheit nicht einseitig an und bin auch in der anderen Hinsicht erfahren. — Die »teuer« gewordenen Bücher haben aber auch noch eins gezeitigt: es gibt eine Reihe so kleinlicher Verleger, die heute das Besprechungsexemplar teilweise, meist halb, bezahlt haben wollen. Das geschieht nicht nur von kleinen Geschäften, die scharf rechnen müssen, sondern auch von allerersten Verlagshäusern. Hier kann eine Redaktion nur kühl ablehnen; ich antworte nicht auf solche Anerbieten. Lächerlich ist ein solcher Vorschlag schon deshalb, weil doch jedes Zeitungs- und Zeitschriftenunternehmen so zum Buchhandel steht, daß es zu Nettopreisen beziehen kann; für die Buchbesprechung will man dann dem Kollegen das Buch 10 oder 15% billiger lassen. Das ist zu armselig. Das Abschlagen eines Besprechungsexemplars ist das gute Recht des weise überlegenden Verlegers; man kann es ihm nicht übelnehmen; aber das Anbieten zum »Vorzugspreis« ist eine Beleidigung. Hier will der Verleger, daß man etwas für ihn tut; er selbst aber drückt sich von der Gegenleistung.

Zum Schluß noch einige Worte über den heutigen Wert einer Buchbesprechung. Hier spreche ich nur als ausschickender Verleger, und als solcher muß ich ehrlich sagen: Sparsam mit den Besprechungsexemplaren; denn der Wert der Buchrezension wird meist überschätzt. Nicht allzu groß ist die Menge der Buchkäufer auf Besprechungen hin; die große Menge kauft doch nur das, was der Sortimentler ihr vor-