

Fernhalten der so unbeliebten „Sch-Beute“ könnte besser erreicht werden, wenn die Ausweise lediglich gegen Vorlage der Mitgliedskarte zu der jeweiligen Berufsorganisation oder durch diese selbst abgegeben würden.

Die Messen seit Frühjahr 1921 (früher habe ich nicht ausgestellt) haben nie einen außergewöhnlich großen Erfolg gebracht. Während der Inflation habe ich wohl manche Verbindung mit dem Auslande angeknüpft. Diese Kunden sind aber seit der Stabilisierung sämtlich ausgeblieben. Die Inlandskäufer würden zum großen Teil auch bei dem Reisenden bestellt haben. Abgesehen von der diesjährigen Herbstmesse und Kantate haben die Umsätze immer die aufgewendeten Spesen gedeckt, und für die Verleger, die nicht einen eigenen Reisenden unterhalten können, wird der Besuch der Messe immer insofern von Wert gewesen sein, als man hier einmal direkte Fühlung mit der Kundschaft bekommen konnte.

Um das Ansehen der Messen wieder zu heben, dürfte es sich empfehlen, daß die Messeleitung mit dem Rekordsystem bricht und lieber für eine gewisse Siebung unter den Ausstellern Sorge trägt. Nicht die Zahl, sondern die Leistungsfähigkeit der Aussteller zieht die Käufer an. Die große Menge der Großstenaussteller muß wieder verschwinden, denn der Zweck der Messen war vor dem Kriege und soll auch weiter sein, den Verkehr zwischen Hersteller und Großabnehmer zu vermitteln und die Auswahl der vorteilhaften Geschäftsverbindungen zu erleichtern. Ob unter diesem Gesichtspunkt das Buch ein wesentlicher Mesartikel ist oder werden kann, bezweifle ich allerdings. Der Buchhändler wird über alle Neuigkeiten durch das Börsenblatt unterrichtet und hat keine Veranlassung, zur Messe größere Mengen zu bestellen, wenn er auf die feststehenden Ladenpreise keine höheren Rabatte, als im Börsenblatt angezeigt, erhält.

Nun sei mir noch ein Wort erlaubt zu den außerhalb Leipzig veranstalteten Messen. Diese Zerplitterung ist volkswirtschaftlich von großem Schaden, und der Börsenverein würde gewiß im Interesse des Verlags handeln, wenn er seine Mitglieder veranlaßte, diese fremden Messen nicht zu besuchen. Die Mehrzahl der Verleger geht ja nur aus Prestigegründen dahin, um nicht hinter anderen zurückzustehen. — Bei der Kantatemesse liegt die Sache ähnlich. Der Umstand, daß die Hauptversammlung gerade die berufensten Vertreter des Buchhandels bzw. Sortiments nach Leipzig führt, ist für die Abhaltung einer Messe günstig. Wenn aber eine Messe abgehalten wird, so muß andererseits darauf Rücksicht genommen werden, daß die Versammlungen der Berufsvereine nicht so gelegt werden, daß für den Besuch der Messe keine Zeit bleibt und daß auch die Verlegervertreter an diesen Versammlungen teilnehmen können. Eine Besserung würde sich dann erreichen lassen, wenn die Messe nur die Vormittagsstunden über geöffnet und Versammlungen nur während der Nachmittagsstunden abgehalten würden. (Fortsetzung folgt.)

Der Erfinder Edison als Zeitungsverleger.

Von Max A. N. Brünner in Dresden.

Allen bedeutenden Menschen, die sich einen Namen und Reichtümer erworben haben, ist der Umstand gemein, daß sie meist einen dornenvollen Pfad zu durchwandern hatten und in ihrer Jugend einen ganz anderen Beruf hatten als später. Viele wurden sogar durch das Geschick wiederholt aus ihrer Bahn herausgerissen, mußten immer wieder von vorn anfangen und wurden ihres Lebens nicht froh.

Ein solches Schicksal war auch dem größten Erfinder, dem berühmten Edison zuteil, der sich auf elektrischem Gebiete einen Namen gemacht, für viele Jugendjahre hindurch jedoch etwas ganz anderes war, nämlich Zeitungsjunge und später Verleger. Nach einer sonnigen Kindheit sah sich sein Vater Samuel Edison völliger Armut gegenüber, und sein Sohn mußte helfen mitverdienen. Schon im Alter von 12 Jahren suchte sich der junge Thomas eine Stelle als Zeitungsträger, und zwar in den Zügen der großen Grand Trunk Railway, auf der Strecke zwischen Sarnia und Port Huron. Zwischen den beiden Stationen fuhr Edison täglich hin und her, wanderte während der Fahrt von Wagen zu Wagen, um den Reisenden Zeitungen, Süßigkeiten, Früchte und andere Erfrischungen zu verkaufen, und verschaffte sich dadurch eine bescheidene tägliche Einnahme, die er zum

größten Teile seinen Eltern brachte. Die Stunden, die zwischen der Ankunft des Zuges in Detroit und seiner Rückfahrt nach Port Huron vergingen, benutzte er, um seine kleinen Geschäftsgänge zu besorgen, vor allen Dingen, um in der Druckerei der Detroitter „Freien Presse“ die erforderliche Anzahl der neuen Zeitungsnummern einzukaufen. Die übrige Zeit weilte er meistens in der städtischen Volksbibliothek, die mit ihren nach Tausenden zählenden Bänden auf ihn eine so große Anziehungskraft ausübte, daß er sich im stillen vornahm, nicht eher zu ruhen, als bis er alle durchgelesen hätte.

Auf der etwa 100 Kilometer langen Bahnstrecke Port Huron—Detroit war Edison bald eine sehr bekannte Persönlichkeit. Die Reisenden hatten Freude an dem frischen, aufgeweckten Wesen des neuen Zeitungsjungen und wurden gern seine Kunden. Noch wertvoller war für ihn die Zuneigung des Bahnpersonals, die er sich durch seine freundliche, stets bereite Dienstfertigkeit erwarb. Für gewöhnlich pflegte er 200 Exemplare seiner Zeitung abzusetzen, zuweilen stieg aber sein täglicher Bedarf auf hundert mehr, sodaß er mit seinem Vorrat nicht reichte. Seinem aufgeweckten, stets nach der Ursache forschenden Geiste entging es nicht, daß die größere Wichtigkeit der in der Zeitung enthaltenen Nachrichten den jedesmaligen Mehrverbrauch veranlaßte. Da er in der Druckerei bekannt geworden war, überredete er einen der dort Beschäftigten, ihm jedesmal einen kurzen Einblick in die erste Probenummer der Zeitung zu gewähren. Er las dann schnell die Überschriften oder die durch den Druck hervorgehobenen ersten Zeilen der Nachrichten und beurteilte danach den Wert, den die Zeitung für das Reisepublikum haben konnte, sowie auch die Zahl der ihm nötigen Exemplare. Er bemühte sich darauf, seinen Absatz durch Anpreisungen und durch Hervorhebung des sensationellsten Zeitungsinhalts zu vergrößern. Es war damals gerade die Zeit des großen Krieges zwischen den Nord- und Südstaaten und daher das allgemeine Interesse an den Vorgängen auf dem Kriegsschauplatz äußerst gespannt.

Sein großartiges Genie und der typische amerikanische Erwerbssinn sei nur durch ein Beispiel hier dargestellt. Edison bemerkte in einer solchen Probenummer die Notiz einer großen Schlacht mit 500 000 Verlusten, und sofort sah er, daß diese Nachrichten ihm viel Geld einbringen könne. Er bat einen Beamten, an alle Stationen der Strecke ein kurzes Telegramm zu richten, welches an die Zugverspätungstafel geschrieben werden sollte. Er wollte dem Mann für ein Jahr zwei Journale für diesen Dienst gratis liefern. Nun war es noch wichtig, sich eine große Zahl Nummern zu verschaffen, da er auf hohen Absatz rechnete. In der Druckerei wies man ihn ab, da diese stets vorher zu bezahlen waren und unser Freund kein Geld hatte. Schließlich gewann er durch sein imponierendes Auftreten das Vertrauen des Besitzers der „Freien Presse“ und erhielt tatsächlich 1500 Exemplare. Freundestrahlend trug er sie zum Zug, der gerade abfahren wollte. Richtig, auf der ersten Station stand das Telegramm an der Tafel und ein Kreis Menschen herum, die fieberhaft auf den Zug warteten, der ja immer Zeitungen mit sich führte. Der junge Edison wurde sofort bestürzt und seine Zeitungen reichend los, obwohl er sie heute mit dem doppelten Preis verkaufte. In den nächsten Stationen war es noch schlimmer, das Publikum umstand lebhaft gestikulierend die Tafel mit dem Telegramm und riß dem Zeitungsjungen nach seiner Ankunft die Blätter förmlich aus der Hand, obwohl er den Preis nochmals steigerte, der zuletzt ¼ Dollar, also 1 Mark pro Nummer betrug. So hatte er wohl 1000 Mark in der Tasche, als er abends wieder nach Hause kam, und am nächsten Morgen konnte er der Druckerei den Betrag für die 1500 Nummern, die er natürlich für etwa 4 Pfg. pro Stück erhielt, mit Leichtigkeit bezahlen.

Inzwischen war er rastlos bemüht, aus seiner Stellung an der Grand Trunk Railway größeren Gewinn zu ziehen. Denn nur so konnte er sich die Mittel verschaffen, seinen Geist weiter zu bilden und seine Kenntnisse über das neue, ihm noch dunkle Gebiet auszuweiden. Er kam auf den Gedanken, selbst eine kleine Zeitung herauszugeben, um dadurch seine Einnahmen zu vermehren, und mit gewohnter Energie und Zähigkeit machte er sich sofort an die Ausführung. Eine kleine, außer Gebrauch gesetzte Presse und ein alter Typen waren bald für wenig Geld erworben und wurden zu seinem Gepäckwagen geschafft, wo er seine ersten Druckversuche begann. Bei seiner häufigen Anwesenheit in der Druckerei der „Freien Presse“ hatte er mit großer Aufmerksamkeit das Verfahren der Setzer und Drucker beobachtet, dennoch kostete es unendliche Mühe und manche arbeitsvollen Nächte, bis er die Kunst des Setzens und Druckens so gewandt handhabte, daß er den Reisenden der Strecke Detroit—Port Huron seine eigene kleine Zeitung, den „Grand Trunk Herald“, zu 3 Cents das Stück verkaufen konnte. Sie erschien wöchentlich, kostete im Abonnement monatlich 8 Cents (32 Pfennige) und war jedenfalls die einzige Zeitung der Welt, die den Namen einer Eisenbahnzeitung mit vollem Recht trug, da sie in dem Zuge selbst entstand. Der vier-