

sind, ist uns durchaus bekannt, aber es ist Zeit, den Herren Referenten verständlich zu machen, daß es sich bei diesen Mitteilungen nicht um eine Schikane und Böswilligkeit des Verlags handelt, der sich zu anderen Angeboten unter den heutigen Verhältnissen auch beim besten Willen nicht in der Lage sieht.

Leipzig.

Fritz Ehardt.

Mit Ihren Zeilen vom 4. August (Börsenblatt Nr. 180) leisten Sie einigen Ihrer Herren Kollegen einen schlechten Dienst. Zugegeben, daß der oder jener Schriftleiter ein Angebot mit 50% unter Umständen unangenehm empfindet, so gibt es doch erfahrungsgemäß eine ganze Reihe anderer, die es dankbar annehmen. Bei nüchternen Betrachtung des Vorgangs ist auch beim besten Willen kein Grund zur Empfindlichkeit vorhanden. Es handelt sich um eine ganz klare und einfache geschäftliche Frage. Sie, sehr geehrter Herr Engelhardt, sind doch, so wie ich Sie kenne, bei allem Idealismus, der Sie beseelt, ein gut rechnender Geschäftsmann. Betrachten Sie doch auch diese Frage rein vom nüchternen geschäftlichen Standpunkt aus: sine ira et studio!

Es ist selbstverständlich, daß ein Verleger, der einem Schriftsteller oder einem Blatt Besprechungsstücke anbietet, diese Bücher kostenlos zur Verfügung stellen muß. Das Angebot geht vom Verleger aus, er hat ein Interesse daran, er läßt sich die Sache etwas kosten.

Tritt aber umgekehrt der Herausgeber eines Blattes an den Verleger mit der Bitte um ein Besprechungsstück heran, so ist es durchaus nicht selbstverständlich, daß der Verleger jenes von Ihnen vorausgesetzte Interesse an der Besprechung hat. Wohl aber hat der Besteller des Besprechungsstückes augenscheinlich ein Interesse an dem betreffenden Buch, sei es, daß er seinen Leserkreis mit dem Inhalt des von ihm wertgeschätzten Wertes vertraut machen will, oder daß die in jenem Werk behandelten Fragen für den Leserkreis Bedeutung haben, oder aber — und dieser Fall ist trotz Ihres scharfen Protestes durchaus nicht selten — der betreffende Herausgeber hat wirklich den Wunsch, das Buch für seinen eigenen Gebrauch zu haben und wählt den für Schriftsteller und Schriftleiter sehr bequemen und erfahrungsgemäß oft betretenen Weg der Bitte um ein Besprechungsstück.

Aber zugegeben, daß er »nur seiner Pflicht, als einer, der kritische Umschau zu halten und in seinem Blatte Bericht über Wesentliches zu geben hat«, genügen will, so scheint es mir durchaus nicht ohne weiteres gegeben, daß der Verleger die Kosten für diese »Pflichterfüllung des Herausgebers seinem Leserkreis gegenüber« zu tragen habe.

Wenn einem Verleger keine Besprechungsstücke mehr zur Verfügung stehen — und Sie werden zugeben, daß besonders unter den heutigen Herstellungsverhältnissen der Anzahl von Besprechungsstücken eine enge Grenze gesetzt ist — wer will es ihm verdenken, wenn er die Kosten einer solchen Pflichterfüllung nur anteilig tragen will! Hat der betreffende Rezensent ein wirkliches Interesse daran, das Buch zu besprechen oder zu besitzen, dann wird er im großen und ganzen gern bereit sein, auf ein Angebot einzugehen, das ihn unter günstigen Bedingungen zum Ziele führt. Er empfängt damit ja kein ehrenrühriges Geschenk, sondern bietet als Gegenwert die vereinbarte Besprechung. Das ist nach meinem Empfinden ein durchaus einwandfreies »Geschäft«, sofern man es nur ohne Voreingenommenheit betrachtet.

Vom Verleger ist es schlechterdings nicht zu verlangen, daß er jede der zahlreichen ihm von unbekanntem Besteller zugehenden Bitten um Besprechungsstücke erst sorgfältig daraufhin prüft, ob der Absender ein empfindliches Gemüt hat. Handelt es sich aber um eine bekannte Schriftleitung, mit der ihn wertvolle Beziehungen verknüpfen, so müßte er ja ein merkwürdiges Verlegerexemplar sein, wenn er seine ablehnende Antwort nicht in eine so verbindliche Form kleidete, daß sie den Besteller nicht verletzen kann.

Ich halte das 50%-Angebot bei Besprechungsverpflichtung für einen notwendigen Selbstschutz des Verlegers gegen die zahllosen Bitten um Besprechungs- oder Prüfungsstücke, bei denen es oft sehr schwer ist, zu unterscheiden, wo der Bücherbettel anfängt und der ernste Besprechungswille aufhört.

Darum aber, verehrter Herr Engelhardt, werden wir hoffentlich doch gute Freunde bleiben. Mit kollegialen Grüßen von Nord nach Süd.

Ihr ergebener

Hamburg, im August 1927.

Ernst Fischer.

Ihre Mahnung vom Standpunkt des Schriftstellers, der seine Leser mit einem Werk bekanntmachen will, für das er Interesse voraussetzen kann, mag richtig sein.

Ganz anders aber sieht die Rehrseite der Medaille aus. Der Verleger weiß wohl meist, in welchen Zeitungen und Zeitschriften eine solche Besprechung Erfolg bringen könnte und bietet diesen — unter der Voraussetzung einer entsprechenden Würdigung — ein Rezensionsexemplar an. Vielfach sieht er sich bei aller Sorgfalt enttäuscht, und Buch und Besprechung sieht er niemals wieder.

Im Laufe der Zeit kommen dann »Nachfragen« nach dem »bedeutungsvollen« Werk von anderer Seite. Hier ist es dann Aufgabe des Verlegers, zu entscheiden, ob die in Aussicht gestellte Besprechung (Schriftsteller schreiben oft nicht einmal, wo sie erscheinen wird) für ihn den Wert der Selbstkosten hat, insbesondere dann, wenn es sich um ein sehr teures Werk handelt. Dort, wo er diese Frage bejahen kann, wird er freudig zusagen. In anderen Fällen wird er sich sagen, daß sie vielleicht nicht schaden kann, aber die Leistung nicht den Herstellungskosten seines Buches entspricht, und er bietet das Buch dann mit 50 Prozent vom Ladenpreis an, was vielfach nicht mehr als seine Selbstkosten sind.

Und das soll, wie Sie sagen, den »Feinsüßigen« beleidigen und zu deutlich erkennbar machen, daß der Verleger versteht, man wolle billig kaufen. Sie sagen, das sei verlegend für Sie, und der Verleger wolle sich die Arbeit des Schriftstellers mit 50 Prozent bezahlen lassen. Nein, er will sich ja gar nichts bezahlen lassen; er will als Gegenleistung für eine mehr oder weniger aussichtslose Veröffentlichung das Opfer bringen, ein Exemplar ohne Verdienst abzugeben — ein Austausch von Leistung und Gegenleistung, wie er auch manchmal von Zeitungen, die Anzeigen für das Werk anbieten, stattfindet.

Da hapert es doch mit der Logik irgendwo. Auch Sie wollen doch wohl nicht behaupten, daß ein Verleger, der an ernsthaften Verlehr gewöhnt ist, an einen Schriftsteller das Angebot gemacht habe: »Schreibe mir eine Besprechung, und ich gebe Dir mein Buch mit 50 Prozent.«

Wenn Sie diesen Fall im Auge haben — dann haben Sie Recht. Aber 90 Prozent aller Anfragen nach Rezensionsexemplaren bieten dem Verleger kein »Äquivalent« für seine Leistung, auch »wenn das Buch nur einmal gelesen wird.«

Berlin.

Max H. Lang.

Geschäftsführer der Firma Branden & Lang G. m. b. H.

„Ferienverkehr“.

»Dem Gott will rechte Gunst erweisen, den schickt er in die weite Welt«, — wie oft ist dieses Lied von Buchgesellen gesungen! Wie mächtig ist der Wandertrieb der Buchbesessenen! Hoch in den Bergen, im kühlen Walde, an der brausenden See, überall waren früher Buchkollegen anzutreffen. Die mühevollen Kleinarbeit im engen Laden, das Lesen guter Naturbeschreibungen und das Sehen vieler Bilder haben die Sehnsucht, andere Gegenden selbst kennen zu lernen, erweckt und gefördert.

Heute ist der Wanderlustige infolge der mißlichen Geschäftslage flügellos; es fehlt das zum Reisen nötige Kleingeld.

Wie ist dem abzuwehren und wie sind die Reisekosten so zu verringern, daß das Reisen auch in diesen Zeiten ermöglicht werden kann? — Ganz einfach, man wohnt im Tauschverkehr bei Kollegen. Der Börsenverein (das Mädchen für alles) errichtet eine Abteilung: »Ferienverkehr«. Der Buchhändler, der reisen möchte, gibt an: von da bis da kann ich 1 bis 2 Personen mit Verpflegung unterbringen. Diese Liste wird nach Ländern geordnet und veröffentlicht. Der Kollege in (sagen wir) Innsbruck möchte mal an die See, und der Kollege in Cuxhaven möchte Tirol kennen lernen. Die Zeit wird vereinbart, beide Teile haben nur die Fahrkosten zu tragen; für gute, angenehme Verpflegung wird gegenseitig gesorgt. Dieser Austauschverkehr hat aber noch weiter Gutes. Geschäftliche Erfahrungen werden im täglichen Verkehr ausgetauscht. Der Fremde lernt durch persönliche Führung die Gegend viel besser kennen. Der Verleger bekommt einen Einblick, wo dem Sortiment der Schuh drückt, und der Sortimenter sieht beim Verleger, daß dort auch mit Wasser gekocht wird.

Freundschaften werden geschlossen, die auch geschäftlich von Vorteil sein können. Sollte meine Anregung bei den Kollegen Anklang finden, wird der Börsenverein sicher die Sache in die Hand nehmen. — Vorerst bitte ich um Austausch der Meinungen.

Gladstadt.

Max Hansen.