

Wenn Herr Knoblauch meint, ein gewissenhafter Sortimentier müsse doch, um eine Schätzung zu machen, über den Absatz der einzelnen Werke Nachforschungen anstellen, so möchte ich ihm antworten, daß ich lange Jahre im internationalen Buchhandel so abgerechnet habe, daß sich keine Schwierigkeiten ergeben haben, die sich nicht selbst geordnet hätten. Erst als ich mein Geschäft abgab und mein Nachfolger das internationale Sortiment aufgab, stellte sich heraus, daß eine Anzahl Verleger zu viel bekommen hatte — ein Beweis dafür, daß die Schätzung nicht immer zum Nachteil des Verlegers auszufallen braucht.

Ich habe schon einmal früher zum Ausdruck gebracht, daß man sehr wohl ständig in dieser Weise summarisch abrechnen könnte. Mißbräuchen könnte der Verleger dadurch entgegen treten, daß er erklärt, Bücher ein Jahr nach dem Datum der Lieferung nicht mehr zurückzunehmen oder durch Stellung einer anderen Frist. Hält sich der Sortimentier an die Abrechnung und zahlt er, so ist der Verleger genau so über den Absatz seiner Bücher unterrichtet; wenn er aber das Geld zum Zahlen nicht hat, so ist weder ihm noch dem Verleger durch eine noch so strenge Einzelabrechnung geholfen.

Wir klagen alle über die Schwierigkeit in der Abrechnung. Wenn man aber genauer zusieht, so findet man immer, daß entweder der Verleger keine Rechnungsauszüge hinausgehen läßt, oder daß der Sortimentier mit mehreren Semestern, nicht nur mit einem, im Rückstande ist.

Die Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger hat zuerst den Grundsatz der halbjährlichen Abrechnung aufgestellt, der Börsenverein hat ihn wiederholt als Norm aufgestellt; wenn man jetzt noch von einem Tohuwabohu redet, so trifft das nicht die Organisationen, sondern die abrechnenden Firmen. Möge jeder sehen wie er durchkommt!

München, den 18. Juli 1929.

Ernst Reinhardt.

## Aus der Geschichte des Reise-Buchvertriebs in Amerika.

Im Rahmen einer Artikelserie über den amerikanischen Verlag bis zum Jahre 1901 berichtet D. P. O'Harra in *Publishers' Weekly* über den Reisebuchvertrieb von den frühesten Zeiten amerikanischer Geschichte an. Wir geben seine interessanten Ausführungen auszugswiese hier wieder.

Über die frühesten Büchervertreiber, die »pedlars« (Hausierer), die von einer Ansiedelung zur anderen zogen und ihre literarische Ware anpriesen, ist wenig auf uns gekommen. Das älteste Dokument findet sich im Tagebuch des Cotton Mather von 1689, wo von einem alten »hawker«, d. h. Hölzer, die Rede ist, der das ganze Land mit erbaulichen und nützlichen Büchern versorgen werde. Im Jahre 1686, also verhältnismäßig bald darauf, beklagt sich Mather, daß Sinn und Sitten so vieler Leute durch die närrischen Lieder und Geschichten verderbt würden, die die Hölzer und Landfahrer mit allerlei Schriften verbreiteten. Um 1720 mußte bereits ein Gesetz erscheinen, das die Pedlars in ihrem Wandergewerbe einschränkte. Es heißt im zweiten Band von Mather's Diary: »Die Buchhändler bedürfen bei ihrer Eingabe an die Legislative der Unterstützung dahingehend, daß die Maßnahmen gegen die Pedlars nicht schließlich die eigenen regulären Kolportiere beim Vertrieb pietistischer Literatur hindern.«

Die Bostoner Zeitung *News-Letter* vom 9.—16. April 1705 bringt erstmalig eine Todesanzeige eines gewissen James Gray, der landauf, landab gezogen sei, Bücher verkauft und einen ansehnlichen Besitz hinterlassen habe. Um 1820 begannen englische Kolportiere die Staaten zu bereisen, die bis zu 800 000 Bibeln absetzten. Außerdem gingen Bunyan, Pilgrim's Progress und Fox, Book of Martyrs gut. In kleinen Ortsgründungen, die keinen Buchladen lohnten, wurden reisende Buchhändler willkommen geholfen und oft waren sie die erste und einzige Bildungsmöglichkeit für die zerstreut lebenden Hinterwäldler. Da eigentliche Buchläden häufig viele hundert Meilen entfernt lagen, wäre das Lesebedürfnis einfach unbefriedigt geblieben, hätte sich nicht der Bücherreisende von Zeit zu Zeit sehen lassen. Er war zugleich in gewissem Sinne Lehrer, Seelsorger und Literaturpionier.

Interessant ist, daß sich bedeutende Amerikaner in ihrer Frühzeit als Buchagenten betätigten. So z. B. George Washington, Jay Gould, Mark Twain, G. W. Longfellow, F. B. Collier, D. Webster,

Bret Harte, Rutherford Hayes und sogar General Grant, der Union bedeutendster Heerführer, war eine Zeitlang Generalagent für Irving's Columbus im Verlag Putnam.

Das starke Verlangen der Bevölkerung nach Bildung und Erziehung und die weitverbreitete Unkenntnis vom richtigen Werte von Büchern veranlaßten unternehmungslustige Leute bald, mit allen möglichen Literaturerzeugnissen auf den Handel zu gehen. Abzusehen war fast alles. Das lesehungrige Publikum hatte noch nicht gelernt, zwischen Werken großer Autoren und solchen bedeutungsloser Skribenten zu unterscheiden. Zu jener Zeit des Ungeschmacks machte man manche Bücher doppelt so umfangreich als nötig, steckte sie in einen überladenen Einband und scheute vor der Verwendung billigen Druckpapiers nicht zurück. Die Holzschnitte waren häufig unter aller Kritik. So konnte es dann vorkommen, daß Bücher, die in einfachen, hübschen Ausgaben im regulären Handel mit \$ 1.50 verkauft wurden, so aufgepußt zu 5 \$ umgingen. Wenige nur kannten die korrekten Preise und die tadellose Beschaffenheit der Ausgaben des legitimen Buchhandels, viele wurden sich der erlittenen Übervorteilung garnicht bewußt. Hinzu kam bei der schlechten und teuren Hausierliteratur noch der Umstand, daß sich manches unmoralische Buch darunter befand, z. B. die »Mysteries of life in the city of Satan«. Häufig handelte es sich bei der unterwertigen Kolportageliteratur um sensationelle Geschichten von Mormonen, Mönchen, Wilden, Schatzsuchern und allerlei Wundern. Ausnahmen gab es natürlich, die meist auch von gebildeteren Reisenden vertrieben wurden. Das waren dann encyclopädische Bücher, Kunstliteratur und gesammelte Werke bedeutender Schriftsteller, auch Populärwissenschaftliches fand Absatz. Der Bücher-Agent ist eine der am meisten mißbrauchten Persönlichkeiten im damaligen Buchhandel gewesen. Die Verleger, die für den Reisevertrieb berechnete Literatur pflegten, nahmen für gewisse Bezirke des Landes Vertreter an, die dann auf eigene Faust Hausiererkolonnen umherziehen ließen. Als »King of book agents« galt R. C. Barnum aus Cleveland, der schon als Student in den Sommerferien mit Büchern von Tür zu Tür gelaufen war. Nach und nach bildete er selbst etwa 25 000 »student bookagents« heran und im Jahre 1921 besaß oder kontrollierte er sechs große Gesellschaften. Eine Beaufsichtigung der Verkaufsmethoden der draußen befindlichen Reisenden durch den Verlag fand nicht statt, liefen Klagen ein, so wurde der Beschwerdeführer an den einschlägigen Distrikts-Vertreter verwiesen. Mit dem Abschluß des Bürgerkrieges (1861—64) hatten die Bücherreisenden auch starken Zuzug von verstümmelten Veteranen. Diese Periode wird als die der »sob-story-agents« bezeichnet, d. h. der Schluchzer-Reisenden, denn konnten die Heeresentlassenen von sich aus keine rührenden Abenteuer berichten, so instruierte man sie, etwas Packendes zu erfinden. Nachdem sich dies System überlebt hatte, folgte die Periode des durch die Generalagentur oder den Verlag planmäßig vorgebildeten Reisenden. Alle Verkaufsgespräche wurden sorgfältig geübt, auch die Praxis der Annäherung an den mutmaßlichen Käufer, die Verschleierung des Besuchszwecks, um unerwünschte Störungen auszuschalten und möglichst zu einer kaufbefugten Person vorzudringen, kurz, eine förmliche Verkäufer-Wissenschaft entstand durch die Erfahrungen im Hausiervertrieb.

Um das Jahr 1901 konnte der Durchschnittstyp des neuen guten Bücherreisenden als feststehend gelten, der geschmackvoll gekleidet und mit hinreichender Bildung dem Geschäft nachging.

Bereits 1896 gründeten die Bücherreisenden in New York einen eigenen Schutzverband zum Zwecke der Vertretung dem Verlag gegenüber.

Die Hauptzentren für »Subscription publishers« waren Hartford, Cincinnati, Philadelphia und Chicago, Hartford besonders 1861—68, in welcher Zeit ungefähr 10 000 Reisende für 14 dortige Verleger tätig waren.

Teuerere Werke wurden lieferungsweise im Ratengeschäft verkauft, obwohl sich das auf die Dauer als ziemlich kostspielig und mühsam erwies. »Masterpieces of modern German art«, »Picturesque America« und »Appleton's Encyclopedia« waren bedeutende »Subscription books« ihrer Zeit. 1872 brachte Appleton auch eine vollständige Cooper-Ausgabe mit den verschiedensten Einbandarten (je nach Wunsch der Subskribenten) heraus. Für manche Gattungen von Werken war der Erfolg im Reisevertrieb dem Absatz im Ladengeschäft über. Von der 9. Ausgabe der bekannten »Encyclopaedia Britannica« wurden vor ihrer Einführung in den Reisevertrieb 10 000 Exemplare, danach 150 000 verkauft (allerdings in England und U. S. A. zusammen). Ein Schlager für die damalige Zeit war Greeley's »American Conflict«, das bis 1871 in 225 000 Exemplaren durch Reisende an den Mann gebracht wurde, ähnlich wie »The Physical Life of Woman«, das es etwas später auf 250 000 brachte. Abgesehen von den ebenfalls in die Hunderttausende gehenden, zu neun Zehnteln im Reisevertrieb abgesetzten Familienbibeln waren in den achtziger Jahren die Memoiren des bereits erwähnten Generals und nachmaligen