

die Lage in Brasilien noch unsicherer. Die Konkurrenz in allen Branchen ist sehr stark, weil sich drüben die Märkte aller Länder als Konkurrenten begegnen.

In der schönen Literatur ist in Brasilien der französische Einfluß sehr stark. In der wissenschaftlichen scheint mir Deutschland heute noch die Führung zu haben; aber auch die amerikanische und französische wissenschaftliche Literatur sind sehr stark vertreten. Bei Ärzten und Zahnärzten werden französische und amerikanische Werke bevorzugt.

Wissenschaftliche Literatur.

Über die Preise der wissenschaftlichen Werke wurde oft geklagt. Wenn ich selbstverständlich auch den Standpunkt des Verlages vertrat, konnte ich mich aber bei Vorlegung von ausländischen Parallelwerken dem Eindruck nicht verschließen, daß Umfang und Ausstattung oft das deutsche Buch unnötig verteuern. Die brasilianische Valuta ist schlecht und auch die argentinische ist rückgängig. Ärzte klagten darüber, daß medizinische Werke zu theoretisch und wissenschaftlich seien. Amerikanische Werke wären für den Gebrauch viel praktischer. Das Gleiche hörte ich mitunter über architektonische und technische Werke. Die Prospekte wissenschaftlicher Verleger sind oft unübersichtlich, kompliziert und stilistisch verdreht. Wissenschaftler und Geschäftsleute haben drüben noch weniger Zeit wie in Europa. Arbeits-tempo und Hast sind in Städten wie São Paulo und Buenos Aires nur vergleichbar mit dem Tempo Chicagos.

Schöne Literatur.

Die billigen Ausgaben könnten jetzt wieder abgebremst werden. Von der Nachinflationzeit her bestand oft noch das Vorurteil, daß deutsche Bücher unerschwinglich seien. Die billigen Ausgaben werden zur Aufhebung dieses Vorurteils beigetragen haben, aber der Vertrieb ist zu unrentabel und nimmt dem Buchhandel das Vertrauen bei den Preisen von neuen Büchern. Wenn man Monate hindurch keine Gelegenheit hatte, das Börsenblatt zu sehen, und wenn man überhaupt etwas abseits von dem Kleinkram des Buchhandels steht, so staunt man über das viele Überflüssige und Nebensächliche, das der Verlag herausbringt. Hier in Deutschland ist man besser über die Literatur informiert, aber wenn sich jemand von drüben infolge einer Anpreisung einige der mit Posaunen angekündigten Fabrikate kommen läßt, dann ist er als Bücherkunde ein für allemal erledigt. Drüben werden die hypermodernen und versteckten Tendenzromane ganz gehörig abgelehnt.

Besprechungsweise.

Die deutsche Presse Südamerikas scheint mit Besprechungs-Exemplaren guter deutscher Romane stiefmütterlich bedacht zu werden. Ich fand fast immer nur ein und dieselben Zeitschriften besprochen und die Erzeugnisse der Büchergemeinden, die drüben im Verhältnis mindestens so stark vertreten sind wie im Reich. Einige Zeitungen brachten die mustergültigen Besprechungen zum Brockhaus-Lexikon, die mir für meine Arbeit sehr dienlich waren. Ich schäme, daß Bücherbesprechungen in den deutschen Auslandszeitschriften keineswegs schlechtere Resultate bringen werden wie in mittleren und kleineren Zeitungen Deutschlands. Da ich zu den meisten deutschen Zeitungen Beziehungen angeknüpft habe, so beabsichtigen wir, einen besonderen »Besprechungsdienst« dafür einzurichten.

Reisebeschreibungen über Südamerika.

Was sich einige Autoren in bezug auf falsche und oberflächliche Reise-Berichterstattungen geleistet haben, das geht denn doch über die Guttschnur. Ich kann hier nicht die Einzelheiten und Namen nennen, möchte aber jedem Verlag raten, Manuskripte vor Annahme durch einen Landeskundigen prüfen zu lassen. Falsche Berichterstattungen erschüttern das Vertrauen zu den Erzeugnissen des Verlages. Die Presse des betreffenden Landes nimmt sich gern derartige Nachwerke vor, zieht einzelne Stellen heraus und nutzt sie in hämischer und gehässiger Weise aus. Im vorigen Jahr sind schätzungsweise ein Duzend Reisebeschreibungen über Südamerika erschienen. Etwas weniger, dieses dafür aber desto besser und gründlicher, könnte nicht schaden. Der hohe Preis manchen Buches täuscht nicht über seine Fadenscheinigkeit hinweg, im Gegenteil, die Enttäuschung bei einem teuren Buch wird noch größer, wenn der Leser merkt, daß nur Bedeutungsloses darin steht.

Musikalien- und Kunstverlag.

Ich kann mir vorstellen, daß durch größere Aktivität auch der Musikalien- und Kunstverlag seine Umsätze vergrößern könnte. Er müßte sich sogar noch in besserer Position befinden wie der Buchhandel, der auf Deutschlesende angewiesen ist. Italienische und französische Verleger scheinen mir wenigstens im Musikalienverlag die beherrschende Stellung zu haben und sind auch durch feste Nieder-

lassungen in den größeren Städten direkt vertreten. Meine Kenntnis von diesen beiden Branchen ist nur oberflächlich und ich nehme auch an, daß der deutsche Kunst- und Musikalienverlag bereits seine Vertretungen drüben hat, aber wahrscheinlich sind es nur Nebenbetretungen.

Wünsche an den Verlag.

Das Exportgeschäft braucht längere Ziele und höhere Rabatte als das Inlandsortiment. Wer im Ausland war, weiß, daß im Warengeschäft längere Kredite als in Deutschland verlangt und gegeben werden. Das Ratenzahlungssystem nach amerikanischem Muster hat sich überall in der Welt durchgesetzt. Selbst im Buchhandel werden von Übersee her Ratenzahlungen geleistet. Die Durchschnitts-Kreditdauer, welche nach dem Ausland zugestanden werden muß, beträgt infolge des Hinüber und Herüber und der Bequemlichkeit der Kunden neun Monate.

Das Exportgeschäft arbeitet an sich mit viel höheren Vertriebskosten als das Sortiment. In den hohen Unkosten und in der langen Kredit-Inanspruchnahme von Seiten der Auslandskunden mag der Grund liegen, daß manche nicht kapitalkräftigen Exportgeschäfte ihre Tätigkeit haben einstellen müssen. Vor dem Krieg bestand die Einrichtung, daß der Exportbuchhändler einen zehnprozentigen Exportrabatt besaß, der am Schluß der Rechnung abgezogen wurde. Dieser Exportrabatt ist für ihn eine Lebensnotwendigkeit. Die Entsendung von Vertretern und Unterhaltung von Vertreterbüros bringt enorme Unkosten mit sich, aber das, was die Vertreter an Aufträgen hereinbringen, ist ein glattes Plus im Gesamtumsatz des deutschen Verlagsbuchhandels. Die deutschen Buchhandlungen im Ausland erhalten schon erhöhten Sonderrabatt und längere Ziele. Dem Exportbuchhändler, der doch mehr Sicherheit bietet und für den Übersee-Absatz auch mehr leistet als die nur örtlich wirksamen Auslandsbuchhandlungen, werden sie bis heute noch versagt. Der wissenschaftliche Verlag muß da von seiner starren Linie in der Rabattgewährung beim Exportgeschäft abgehen, denn an die Absatzgebiete, die die Vertreter im Ausland erschließen, kann er mit direkter Bearbeitung nicht heran-

Es entspricht der Struktur des Exportgeschäftes, daß es größere Prospektanforderungen machen muß, ohne daß sofort eine Bestellung erfolgt. Da Aufträge von Übersee erst nach zwei bis vier Monaten zu erwarten sind, hat es keinen Zweck, sofort Bücheraufträge zu geben und die eingetroffenen Bücher solange auf Lager zu legen. Vom Verlag sollte dieser Eigenart Rechnung getragen werden.

Es ist mir bekannt, daß manche Verlage direkt vom Ausland eingehende Bestellungen einfach in den Papierkorb werfen. Wäre es nicht richtiger, die Ausführung einer in dem betreffenden Lande ansässigen Buchhandlung oder einer Exportbuchhandlung in Deutschland zu übergeben. Andererseits: direkte Lieferung! Es kommt vor, daß ein Verlag, der direkt an Privatkunden geliefert hat, den Buchhändler am Platz bitten muß, das Geld für ihn hereinzuholen. Man sollte meinen, jeder Verleger müsse wissen, daß beim Exportgeschäft besondere Vorsicht geboten ist.

In den Straßen von Buenos Aires wurde eine wahrscheinlich unerlaubte spanische Ausgabe von »Im Westen nichts Neues« ausgerufen, die nur 45 Pf. kostete.

Für Verleger, die Interesse daran haben, gegen Honorierung Besprechungen oder Anzeigen in portugiesischer Sprache in den wichtigsten brasilianischen Zeitungen unterzubringen, haben wir einen geschickten Übersetzer.

Das wirksamste Werbemittel für Übersee sind die Spezialkataloge einer Exportbuchhandlung, die durch langjährige Erfahrungen weiß, wie so ein Katalog aufgemacht werden muß, um draußen zu gefallen und Interesse zu erwecken. Sie weiß auch, was draußen geht und gebraucht wird und die Leute im Auslande haben zu ihr das Vertrauen, daß sie nur wirklich Empfehlenswertes angeboten bekommen und zwar auf jedem Gebiet und in völliger Neutralität gegenüber allen literarischen und politischen Richtungen. Diese zuverlässigen, anregenden und netten Exportkataloge, verbreitet in vielen Tausenden von Exemplaren, wirken sich unmittelbar auch für die Auslandsbuchhandlungen günstig aus, da diese aus den verschiedensten Gründen gar nicht in der Lage sind, selbst derartige kostspielige und umfassende Werbemittel herauszugeben. In manchen Fällen hat sich die Benutzung eines gemeinsam herausgegebenen Spezialkataloges bewährt, wenn man sich über eine zweckentsprechende Auswahl und über eine rationell aufgeteilte Versendung verständigen kann.

Schluswort:

Caramba! meine Herren aus dem Sortiment, geslucht habe ich manches Mal, wenn ich mit meiner Aktentasche unter heißer Sonne durch die Straßen trottete und mir der Schweiß am Leibe herunterlief. Caraja! dachte ich manches Mal, könntest du doch lieber hinter dem xadentisch stehen und den Kunden zu dir kommen lassen, anstatt