

Redaktioneller Teil

Bekanntmachung.

Freitag, 31. Oktober 1930, ist in Sachsen gesetzlicher Feiertag, an dem die Geschäfte geschlossen sind. Die sonst regelmäßig am Freitag hier abgehenden Sendungen werden daher am Donnerstag abgefertigt. Besonders bitten wir zu beachten, daß die Bücherwagen nach

Basel, Budapest, Chemnitz, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M., Hamburg, Hannover, Köln, Magdeburg, München, Nürnberg, Wien

bereits am Donnerstag, dem 30. Oktober 1930 abgehen.

Leipzig, den 22. Oktober 1930.

Berein Leipziger Kommissionäre.

Was der Verleger vom Sortimentler erwartet.*)

Wer ist der Verleger? Sie wissen, es gibt recht verschiedene Verleger, heute soll aber nur vom Buchverleger die Rede sein, der sich ganz als Glied des Buchhandels betrachtet und bei dem alle anderen Interessen in den Hintergrund treten. Nun gibt es aber auch unter dieser Spezies Menschen wieder recht verschiedene, Optimisten und Pessimisten. Hätte ich einen dieser extremen Fälle meinen Betrachtungen zugrunde gelegt, so wäre ich bald am Ende gewesen; denn was diese vom Sortimentler erwarten, ist mit einem Satz gesagt: Der Optimist erwartet vom Sortimentler, daß er ihm seine ganze Produktion bis auf den letzten Band abnimmt und verkauft; der Pessimist aber erwartet vom Sortimentler — nichts. Die Sätze: »Das Sortiment schläft; das Sortiment tut nichts« hat der eine oder andere von Ihnen gewiß auch schon gehört! Er hat sie aber hoffentlich, wenn sie wirklich einmal gefallen sein sollten, nicht allzu tragisch genommen, da sie ja meistens bewußt übertrieben sind und nur dann dem Pessimisten auf die Zunge kommen, wenn er sich die Rentabilität eines Werkes errechnen will und immer wieder auf ein negatives Resultat stößt, oder wenn er die Inventur aufnimmt und vor lauter Büchern den Verlag nicht sieht, oder wenn er sonstwie am Monats- oder Jahresabschluss herumlaboriert und nur noch den kümmerlichen und unkollegialen Trost hat, wahrscheinlich gehts anderen nicht besser. Aber diese extremen Fälle des Optimisten und Pessimisten schalte ich als Kuriosa aus und sehe in dem Verleger denjenigen, der vom Sortimentler nicht nichts und nicht alles erwartet.

Erstens einmal: Was erwartet der Verleger, wenn er ein neues Buch herausgibt? Da dieses Buch für ihn nicht nur eine Ware ist, und keine zwei Neuigkeiten gleich behandelt werden können, sieht er jedes Buch für sich als ein besonderes Objekt an; er wird je nach dem Buche verschiedene Mittel er-

greifen, um sein neues Verlagskind den Paten, den Sortimentern, vorzustellen. Gewiß gelingt es ihm nicht immer, die beste Form der Anzeige zu finden und den richtigen Ton für die wirksamste Empfehlung zu treffen. Aber hier verläßt er sich auf den erfahrenen Sortimentler, der in der Empfehlung nicht nur den Verfasseramen auf seine Zugkräftigkeit hin untersucht, nach Titel, Inhalt und Preis forscht und je nach Zeit und Stimmung das Buch anerkennt oder ablehnt. Er hofft im stillen immer, daß der Sortimentler das Persönliche und Einmalige, das in jedem Buche verborgen ist, zu erfassen suche und je nach dem Ergebnis sich den Abnehmerkreis vorstelle, der für das betreffende Buch in Frage kommen kann. Dies ist wohl einer der wesentlichsten Punkte, in denen der Verleger auf den erfahrenen Sortimentler angewiesen ist. Ich gebe nun gerne zu, daß wir Verleger es dem Sortimentler nicht immer leicht machen, sich dieses Urteil zu bilden. Erstens einmal geben wir — nicht wahr — zu viel heraus, doch ist der Einzelne dieser Erscheinung gegenüber meistens machtlos. Wollte er mit dem guten Beispiel vorangehen und mit der Produktion einmal aussetzen, so würde ihm das nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht Schaden zufügen, seine Firma würde auch moralisch eine Einbuße erleiden, die nicht so rasch wieder gutgemacht werden könnte, und erreichen würde er schon vollends nichts. Die Herren Autoren, vor allen diejenigen, die es werden wollen, sind außerordentlich zäh und ausdauernd. Sie scheuen sich nicht, nach Abschluß des Manuskriptes dieses auf oft phantastische Wanderwege hinauszuschicken, in der festen Überzeugung, daß, wenn es von 12 Verlegern zurückkommt, der 13. es annimmt. Wird ihre Überzeugung aber doch enttäuscht — und in sehr vielen Fällen trifft dies heute schon ein —, so liegt der Grund nur in der Qualität des Manuskriptes. Würde aber der Verleger nicht mehr in erster Linie die Qualität entscheiden lassen über Annahme oder Ablehnung eines Manuskriptes, sondern wollte er es ablehnen allein aus dem Grunde heraus, der Überproduktion zu steuern, so müßte dem Verfasser nicht bange sein, sein Buch doch noch irgendwo unterzubringen und wenn es auch gar kein Verleger will, wer weiß, ob dann nicht vielleicht ein befreundeter Sortimentler ein mitleidiges Regen verspürt und sich bestimmen läßt, für einmal auch den Verleger zu spielen? Sicher ist, daß ein gutes Buch immer irgendwie erscheinen wird. Die Überproduktion kann nicht vom Verleger eingedämmt werden, er ist nicht der Treibende, sondern vielmehr der von den Verhältnissen Geschobene.

Ein weiterer Punkt, der dem Sortimentler das Urteil über ein neues Buch erschwert, ist neben der Überproduktion gewiß der Wortlaut der Empfehlungsschreiben. Oft ist sachlich darin nicht viel zu finden, was Grundlage zu einem Urteil böte. Immer noch ist die volle Wahrheit in der Reklame nicht erreicht, der Verleger ist zu sehr darauf angewiesen, seine eigene Produktion zu loben und so müssen Sie es ihm verzeihen, wenn er in seinen Prospekten dann und wann vielleicht den Mund etwas zu voll nimmt und einen Superlativ hinsetzt, wo der Positiv auch ausreichend gewesen wäre. Auch hier handelt der Verleger aber nicht ganz freiwillig. Er muß immer wieder die Erfahrung machen, daß es nicht möglich ist, mit einem wahren Empfehlungsschreiben den gleichen Erfolg zu erzielen wie mit einem von Superlativen geschmückten. Selbst ein Teil der Presse, die ja so fest überzeugt ist von der Vorzüglichkeit ihres Urteils, schwelgt oft in unverständlichen Lobeshymnen. Diese Urteils-

*) Diese interessanten Ausführungen entstammen einem Vortrag, den Herr Dr. Hans Bette in Firma Huber & Co., A.-G., Frauenfeld, auf der Herbst-Tagung des Schweizerischen Buchhändler-Vereins in Zug gehalten hat. Der vollständige Abdruck befindet sich im Anzeiger für den Schweizer Buchhandel, Nr. 18/19. Ein weiteres Referat auf dieser Tagung von Herrn Fritz Hess, Basel, war dem Thema: »Was erwartet der Sortimentler vom Verleger« gewidmet. Wir hoffen, darauf ebenfalls zurückkommen zu können.
D. Schriftl.