

höhe zur Verfügung gestellt, bereit zur Zahlung des Preises, den wir für das Beilegen fordern würden, und hat zu seiner Verwunderung über diese „unpraktischen Idealisten“ eine kühle Ablehnung erfahren. Aber: — Manches andre Unternehmen hat seine Werbemittel, die wir für vorbildlich hielten und im Rahmen irgendeines Aufsatzes abzubilden wünschten, — Geschäftskarten, Packungen, Anzeigen, Plakate und dergleichen — aus dem vorhandenen Bestand oder einer eigens hergestellten Neuauflage — in natürlicher Grösse oder in farbigen Verkleinerungen — mit Freuden gestiftet oder freiwillig vermehrt, in der Erwartung, damit gleichzeitig für sich Reklame zu machen. — — Hat uns also die unbeabsichtigte Reklamewirkung unsrer Veröffentlichungen auch Vorteile gebracht, so haben diese Vorteile, und wenn sie noch so lockend schienen, niemals irgend einen Einfluss auf unsere Entscheidungen gehabt. Und — eine wichtige Ergänzung — wenn uns keine Vorteile geboten wurden, haben wir nie deshalb eine Entscheidung umgestossen! Massgebend blieb einzig und allein die Ueberzeugung, dass diese oder jene Arbeit ein Kunstwerk, dieser oder jener Zeichner ein Künstler sei, und dass mit der Veröffentlichung der Kunst gedient war! — —

**VERSENDUNG  
DER ZEITSCHRIFT**

Die Versendung der Zeitschrift hat von je her ausserordentliche Schwierigkeiten gemacht und ist mehrfach umgestaltet worden, sodass wir eigentlich erst seit einem Jahre zu einem wirklich befriedigenden Verfahren gelangt sind. In den ersten Jahren verschickten wir sie unmittelbar von uns aus einzeln durch die Briefpost. Bis zur Einrichtung der Geschäftsstelle — 1912 — geschah das — und dies noch bei einer Auflage von 800 Heften — sogar persönlich durch den Herausgeber mit Hilfe seines Hauspersonals! Die Kosten dieser Versendungsart waren ungeheuer gross, kostete doch jedes Heft innerhalb Deutschlands und Österreich - Ungarns 20 bis 30 Pfennig, nach dem Ausland gar 70 Pfennig und mehr! Seit dem Jahre 1912 gingen wir deshalb zur Versendung durch das Postzeitungsamt über, die nur etwa ein Viertel soviel kostet, aber nur innerhalb des Deutschen Reiches möglich ist. Für die andern Länder blieb es bei der Einzelversendung, nur für die Schweiz fanden sich erst in Herrn Wehrli in Zürich, später in Herrn Gutersohn in Luzern, und für das kommende Jahr in Herrn Vogelsang in Zürich, und für Amerika in Herrn Wiener in New-York opferwillige Mitglieder, die die gesamten für das Land bestimmten Hefte in Frachtkisten in Empfang nahmen und dort auf unsre Kosten

weiter versandten, wodurch natürlich recht erheblich gespart wurde. Ähnliche Versuche, die mit der später zu behandelnden Vertrauensmännerfrage zusammenhängen, scheiterten.

Eine zweite Neuerung sollte den Versand noch fördern: Die gesamte Auslieferung an das Postzeitungsamt, an die Postanstalten und an die auswärtigen Vertreter wurde 1913 einem Kommissionsverlag, der Buchhandlung Max Schildberger — Inhaber Arthur Schlesinger — in Berlin W 62 übertragen, die gleichzeitig den alleinigen buchhändlerischen Vertrieb übernahm. Denn die Zeitschrift war natürlich auch im Buchhandel zu haben, sowohl im einzelnen Heft für 3,50 Mark, wie im Jahresabonnement für 15 Mark, als vier Hefte erschienen, für 20 Mark, als es sechs waren. Es gibt nämlich stets Leute, die es vorziehen, für einen höheren Preis Abonnenten, statt für billigeres Geld Vereinsmitglieder zu sein, sei es, weil sie eine unüberwindliche Abneigung gegen den Begriff „Verein“ haben, sei es, weil sie in übertriebenem Zartgefühl vor der Möglichkeit einer spätern Austrittserklärung Grauen empfinden. Im Jahre 1914 beispielsweise hat es genau hundert Abonnenten gegeben, doch legt erfahrungsgemäss stets eine grosse Anzahl von ihnen ihre anfängliche Scheu ab und sucht nach Ablauf des ersten Jahres die Mitgliedschaft nach. Solche Ausfälle sind bereits im Vertrag mit dem Verleger vorgesehen und gewähren ihm Anspruch auf eine Vergütung. Diese Bestimmung wie zahlreiche andre Einzelheiten haben die Abrechnung mit dem Verlag ausserordentlich schwierig gemacht. Die Verschiedenheit der Vergütungen für Abonnements- und Einzelhefte, je nachdem sie in der eigenen Buchhandlung oder anderswo verkauft waren, die Langsamkeit der Abrechnung bei den Buchhändlern, die erst nach der Ostermesse für das vergangene Jahr erfolgt, die schlechte Sitte der langen Kreditgewährung an die Kunden, die wir wohl oder übel dem Verlag gegenüber mitmachen mussten, die Unterscheidung der „à cond.“ — sprich: Kondizohn — und der „fest“ verkauften Hefte, die Nachweisung über die Auslagen für Verpackung, Fracht und Frankierung — und viele andre Hemmungen erschwerten die Verrechnung, verzögerten die Auseinandersetzung, verschleierten den Überblick derart, dass selbst ein so praktisch erdachtes Buchungssystem, wie wir es eigens eingerichtet hatten, auf die Dauer nicht befriedigen konnte. — Im letzten Jahr hatten wir den Vertrag in verschiedenen Punkten nach den bisherigen Erfahrungen abgeändert, vor allem

KOMM.-VERLAG  
BUCHHANDEL