

Mein Bestseller

Autor(en): **Singer, Herta**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **85 (1959)**

Heft 3

PDF erstellt am: **10.07.2024**

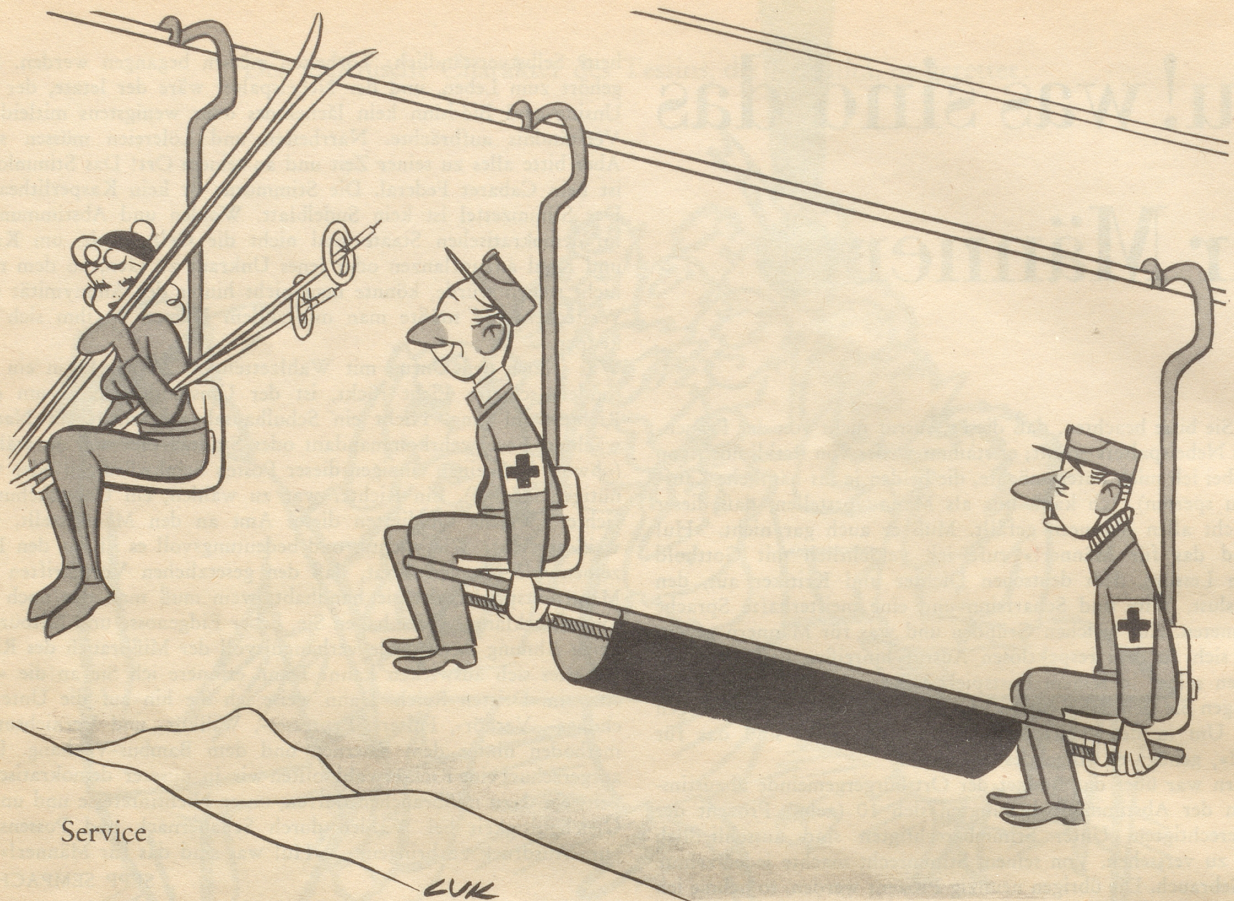
Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-498290>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Mein Bestseller

Vor wenigen Jahren noch bestand die gesamte Literatur aus drei Sorten von Büchern: aus guten, mittelmäßigen und schlechten. Mit diesen Gattungen gaben sich Analphabeten und Alphabeten zufrieden. Um die Mitte unseres Jahrhunderts aber wanderte aus Amerika eine völlig neue Species ein – der Bestseller. Er gehört weder zu den guten, noch zu den mittelmäßigen noch zu den schlechten Büchern, denn an der gigantischen Höhe seiner Auflageziffern versagen die üblichen Maßstäbe. Was sollte auch ein bescheidener Positiv wie «gut», der den Inhalt bewertet, neben dem protzigen Superlativ «best», der vom Verkauf erzählt? Der Bestseller besteht aus einem leuchtend farbigen Schutzumschlag, einem zügigen Titel, der ins Gehör geht wie eine Heimschnulze, und einem Vertriebsfachmann, der Schutzumschlag und Titel so zu propagieren

weiß, daß die Münzen in unserer Börse wanderlustig zu klimpern beginnen. Innerhalb des Schutzumschlages soll es noch etwas geben, nämlich Buchstaben, die sich zu Wörtern und Sätzen reihen. Die aber sind, wie man sagt, nicht so wichtig!

Immerhin – ehe man ans Bestellen geht, muß irgendetwas zum Sellen da sein. Und diese Binsenwahrheit brachte mich auf die Idee, einen Bestseller zu schreiben. Früher, als es nur gute oder mittelmäßige oder schlechte Bücher gab, wäre ich nie auf einen solchen Gedanken gekommen. Denn wer weiß, ob ich ein gutes Buch zusammenbringe. Und es ist schrecklich mühsam, ein wirklich schlechtes Buch zu schreiben! Und an einem mittelmäßigen kann man kaum etwas verdienen ...

Ich begann also meinen Bestseller zu schreiben, einen Roman mit dem Titel «Das gewisse Lächeln der Monna Vanna». Zum Schauplatz wählte ich eine traumhaft schöne Villa an der französischen Riviera. Dort, zwischen Menton und Cannes, vermeidet man nämlich am sichersten den Umgang mit vermögenslosen oder gar arbeitenden Menschen, die der Leser ja zur Genüge aus der Wirklichkeit kennt. Außerdem gedeihen in diesem Klima die edelsten Neurosen, und zwar die seltenen, ganz dornenlosen Arten. Auf der ersten Seite meines Romans schilderte ich einen subtropischen Garten, in dem Palmen, Magnolien, Rhododendren und andere Bestsellerte wuchern. Eine leichte Brise von der spiegelglatten See fährt in die Magnolie und streut die fahlen Blütenblätter auf den frischen Rasen – wie enttäuschte Hoffnungen. Dann erklimm meine Feder

die von Marmorsäulen getragene Terrasse der Villa – ist es nicht eher ein Schloß? – und betrat die kühle Halle, deren echt barocke Renaissancemöbel einen stillkundigen Geschmack verraten. Auf den Seiten 2 und 3 beschrieb ich den kristallflunkernden Salon, die an die dreißig Bände umfassende Bibliothek, das Schlafzimmer und das Négligé der darin befindlichen Dame: durchsichtige seejungfrau grüne Seide, mit osterierroter Spitze besetzt – – und in den zarten Plissées dämmert der betörende Duft eines erlesenen Parfums.

Als ich die ersten drei Seiten hinter mir hatte, fühlte ich das dringende Bedürfnis nach frischer Luft. Und auf meinem Spazierweg traf ich – welch Glück! – einen mir bekannten Buchvertriebsleiter, der sich mit Bestsellern bestens auskennt. Ich erzählte ihm rasch von dem Schloß und vom Négligé und fragte, was für eine Art Dame sich in diesem Négligé wohl gut ausnehme.

«Sie schreiben einen Roman!» rief er mitleidig. «Wie alt sind Sie, wenn ich fragen darf? Bestimmt über fünfzehn. Da haben Sie nicht die geringste Chance!»

Ich steckte eilig den Daumen in den Mund, doch der Bestsalesman ließ sich davon nicht täuschen.

Versuchen Sie unseren feinen

**VELTLINER
„LA GATTA“**

oder den reinen

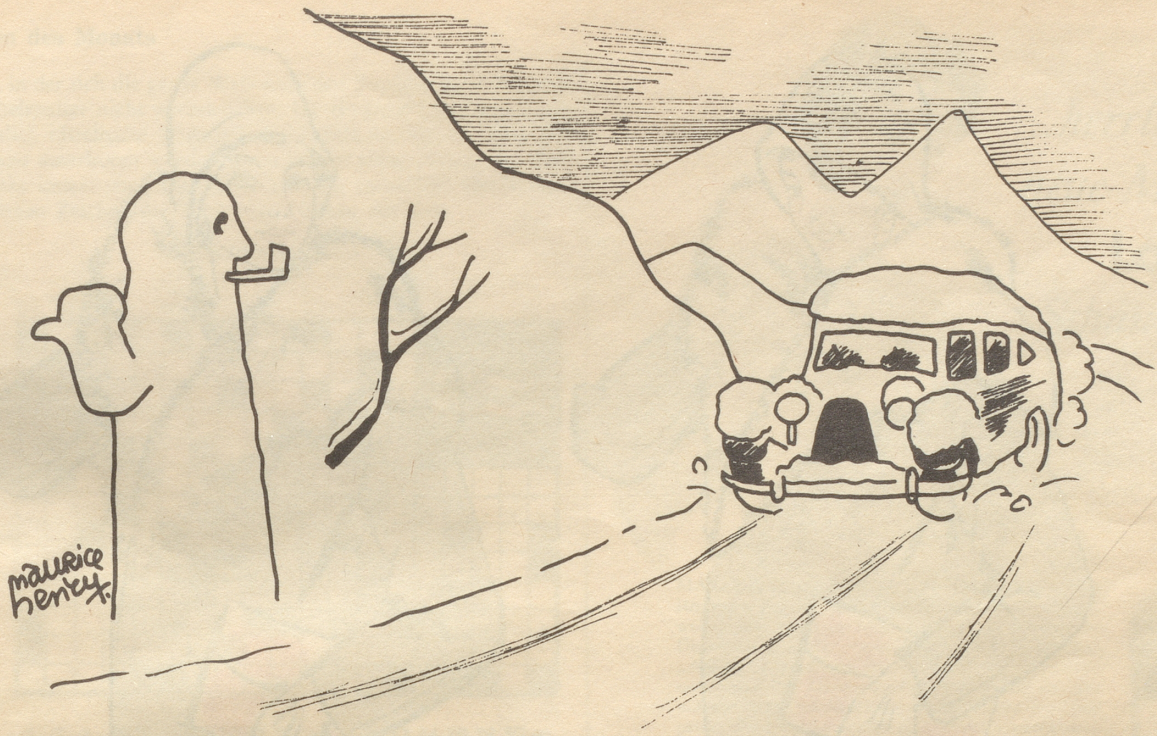
**TRAUBENSAFT
„GATTINO“**

Verlangen Sie bitte
Offerte mit
Gratismuster

Direktbezug bei **Tel. (082) 60605**
G. Mascioni & Cie., Campascio/GR



Thiergarten die gutgeführte Gaststätte
Schaffhausen
gegenüber Museum Allerheiligen
W. Müller-Vogt, Küchenchef



Anhalter überall

«Der Roman ist tot», belehrte er mich. «Mausetot. Sie können eine persische Prinzessin in das Nègligé kleiden oder eine entlaufene Karmeliterin oder gar einen englischen Lord – es wird Ihnen nichts nützen. Wer sich durchsetzen will, schreibt keine Romane, sondern Sachbücher.»

Ich hielt das Sachbuch zuerst für einen gesprochenen Druckfehler, durch den er mir ein S für ein F vormachen wollte. Bald aber merkte ich, daß es wirklich Sachbuch hieß. «Dem Sachbuch gehört die Zukunft», fuhr er fort. «Die Menschen von heute sind doch sachlich. Sie wollen aus den Büchern praktische Anleitungen für ihr Verhalten im Leben gewinnen – oder über ein bestimmtes Sachgebiet in unterhaltender, ja nicht zu gründlicher Weise informiert werden. Zum Beispiel: «Wie mache ich mich bei meiner Köchin beliebt?» oder «Parkieren in Zürich – ein Wegweiser für Verzweifelte» oder «In vierzig Minuten quer durch Afrika» oder ...»

«Schade um meinen schönen Roman!» warf ich ein.

«Keine Spur! Sie müssen Ihr seejungfrau-grünes Nègligé – die Farbe ist ausgezeichnet! – nicht wegwerfen. Schreiben Sie eine Geschichte des Nègligés von Semiramis bis Sofia Loren. So etwas könnte ich verkaufen!

Zwölf Seiten Text etwa und hundertzwanzig Kunstdruckillustrationen ... Sie könnten auch einen Reisebericht machen: «Im Nègligé zu den Inkagräbern». Stellen Sie sich bloß vor: eine Frau im Nachthemd, ohne Koffer, ohne Geld durchwandert die Wüsten Asiens, die haifischflossigen Tiefen des Pazifiks, die steinigen Anden – bis sie in den Inkagräbern einen diamantenbesetzten Königsschlafrock findet. Dieses Buch würde leicht eine Auflage von 200 000 Exemplaren erreichen und außerdem bestimmt verfilmt werden. Sie müßten diese Wanderung allerdings vorher unternehmen, denn sonst bekäme das Buch nicht die Farbe des authentischen Erlebens. Wenn Ihnen aber die Inkas nicht liegen, so habe ich noch einen anderen Vorschlag: «Der rechte Duft am rechten Ort – eine Parfums-kunde für jedermann». Ich nehme an, daß die Parfumsindustrie ein solches Buch sogar subventionieren würde ...»

Und so sprudelte er weiter – ein unerschöpflicher Quell der Inspiration. Ehe ich mich verabschiedete, sagte er noch: «Und vergessen Sie nicht, der Titel ist die Hauptsache. Ein Titel, der die Menschen neugierig macht, der die Erfüllung ihrer geheimsten Wünsche verspricht!»

Als ich nach Hause kam, fühlte ich mich seltsam erleichtert. Ich mußte den Roman nicht weiterdichten! Mit einem gewissen verächtlichen Lächeln überflog ich das bereits Geschriebene und holte dann ein frisches Blatt Papier aus der Lade. Ein Titel, der die Menschen neugierig macht, der die Erfüllung ihrer geheimen Wünsche verheißt? Bitte! Und ich schrieb mit kühnem Schwung den Titel meines neuen Bestsellers auf die

leere Seite: «Wie baue ich ohne Geld ein Schloß an der Riviera?» Ein Schloß unter Palmen – ganz ohne Geld. Das ist doch eine großartige Sache, ein Sachbuch, wie es noch nicht da war!

Und jetzt freue ich mich auf das nächste Frühjahr und meinen Einzug in das Riviera-Schloß. Nun, ich gebe zu, ich habe es noch nicht. Doch vielleicht komme ich in den nächsten Wochen darauf, wie man ohne Geld ein Schloß an der Riviera baut. Dann ist es gut! Sollte ich aber – was immerhin möglich ist – nicht draufkommen, dann baue ich das Schloß oder zumindest eine Villa aus den Tantiënerträgen, die mir mein Bestseller bringt.

Ich hoffe, Sie werden mich im Frühjahr an der Riviera besuchen. Das Schloß ist leicht zu finden: eine blühende Magnolie links, ein blühender Rhododendron rechts, eine leichte Brise von der spiegelglatten See, eine von Marmorsäulen getragene Terrasse und darauf eine Frau im seejungfrau-grünen Nègligé. Das bin ich!

Herta Singer

Schuppen verschwinden



rascher mit
RAUSCH
Conservator

Schuppen sind Vorboten der Glatze. Beuge vor mit Rausch-Conservator. Flaschen à Fr. 4.10 und 6.70 im guten Fachgeschäft.

RAUSCH, Inh. J. Baumann, Fabrik kosm. Prod., Kreuzlingen

St. Moritz Hotel Albana
das ganze Jahr offen
Speiserestaurant
gut und preiswert
Bes. W. Hofmann