

Verlag der Evang. Gesellschaft in Stuttgart ferner: 11706/07

*Jäger: Ludwig Hofacker. 60 S.; geb. 1 M.

*Heines Leben. Geb. 3 M.

*Fuchs, Melodien-Album. I. Teil. Kart. 2 M 50 S.; geb. 3 M.

Verlag der Hessischen Frauen-Bücherei in Gießen. 11703

Schneider: Die Ehe und die Frauen. 75 S.

Gebr. Vogt, Verlag, Papiermühle S.-A.

11718

*Edart: Fürstliche Pädagogik. 2 S.

Leopold Voß in Hamburg.

11704

*Zeitschrift für Krüppelfürsorge Bd. II. Heft 1. Pro Bd. 12 M.

Westdeutsche Verlagsgesellschaft in Wiesbaden.

11704

*Abigt: Das Eigenh. d. Mittelstds. 3. Aufl. Kart. 3 M.; geb. 4 M.

Nichtamtlicher Teil.

Aus der Reisemappe eines deutschen Buchhändlers.

(Vgl. 1908 Nr. 192, 201; 1909 Nr. 55, 167, 169, 198, 204, 205 d. Bl.)

IX.

»Europäische Hinterhaus«-Buchhändler.

Also eine Abhandlung über Kolporteurs? Durchaus nicht, werter Herr Kollege! Es liegt mir gänzlich fern, an dieser Stelle meine unmaßgeblichen Ansichten über diese wichtigen Mitarbeiter in unserem Berufe niederzuschreiben.

»Europäisches Hinterhaus«, so nennt der leider zu früh verstorbene Stefan von Koge die Länder des europäischen Orients: Bulgarien, Serbien, Griechenland, Rumänien und die Türkei. Also Erinnerungen aus einer mehrjährigen Berufstätigkeit in jenen Ländern: Reiseindrücke wiederholter Fahrten in jene der modernen Kultur noch nicht völlig erschlossenen Gebiete während der letzten Jahre sind es, die ich an dieser Stelle zu schildern versuchen will.

In den Hauptstädten der größeren Balkanstaaten, in Belgrad, in Bukarest, in Athen und in Konstantinopel findet man selbstverständlich Buchhandlungen in unserem Sinne, d. h. Geschäfte, die sich ausschließlich dem Vertrieb von Büchern, sei es als Sortimentler oder als Verleger, vielfach beide Zweige vereinigt, widmen. Andererseits gibt es aber noch im Innern des Balkans und in den größeren Provinzstädten der Türkei eine Gattung von Firmen, die ich selbst in mehrjähriger Praxis kennen lernte, Geschäftshäuser, in denen außer dem Buchhandel noch ein umfangreiches Import- und Exportgeschäft mit Waren aller Art betrieben wird; wo man nicht nur in der Literatur der verschiedenartigsten Völker bewandert sein muß, sondern wo man auch lernt, vorteilhaft Gänse einlaufen und mit Nutzen in das geliebte Vaterland exportieren; wo man gewandt genug sein muß, bei den pfiffigen orientalischen Bauern landwirtschaftliche Maschinen gegen gutes Geld anzubringen. Überall, wo es Geld zu verdienen, den Absatz zu heben, den Kundenkreis auszudehnen gilt, muß man auf dem Posten sein; denn auch im »Hinterhaus« ist die Konkurrenz stark; die Herrschaften des Vorderhauses, die Engländer, Franzosen, Belgier, Italiener und last not least wir Deutschen in allen vorhandenen Ausgaben haben ihre Vertreter bei den Bewohnern des Hinterhauses, und jeder ist bemüht, die Erzeugnisse seines Heimatlandes in erster Linie auf dem Marke einzuführen.

Oft gilt es weite Reisen in das Innere des Landes zu unternehmen; Eisenbahnen sind so gut wie garnicht vorhanden; da heißt es also, sich aufs Pferd setzen und tagelang im Sattel sitzen müssen. Jedenfalls sind das alles Dinge, von denen ich, als ich einst meine buchhändlerische Lehrzeit in einer der angesehensten internationalen Sortimentshandlungen der Reichshauptstadt beendet hatte und dann nach kurzer Gehilfszeit im Balkan landete — nicht standete, bitte! —, keine Vorstellung hatte.

Da hieß es überall und stets und ständig die Augen und Ohren offen halten, Land und Leute kennen lernen — und Sprachen! Neben Englisch, Französisch und Deutsch, den Sprachen, mit denen sich der Reisende im Orient ohne jede Kenntnis der Landessprachen bewegen kann, muß der ansässige Geschäftsmann mindestens die Sprache des Landes beherrschen, und, hat die Firma regen Geschäftsverkehr mit der Türkei, da genügt nicht nur Türkisch, sondern am besten ist es, wenn man die verschiedenen Sprachen der Bewohner des europäischen Vorder- und Hinterhauses so ziemlich sämtlich beherrscht; Gelegenheit zur praktischen Verwendung wird sich im Sprachengewirr des Orients stets finden.

Jedenfalls bietet sich »dort unten« ein großes Feld zu vielseitiger Weiterbildung. Und wenn ein Buchhändler Gelegenheit hat, den

Betrieb eines rein kaufmännischen Warengeschäfts näher kennen zu lernen, so kann dies für ihn nur von Vorteil sein.

Überdies ist es gerade dem Buchhändler auf Grund seiner umfassenden Literaturkenntnisse leicht gemacht, auch in dem nicht besonders gut beleumdeten »Hinterhaus«, wo es an geselligem Verkehr und an guten Theatern sehr mangelt, seine Ideale zu pflegen und weiter zu entwickeln. Welcher Genuß bietet das Auffuchen altrömischer Bauwerke, die man zahlreich, oft im unzugänglichsten Balkan und in Mazedonien finden kann; was erzählen einem die Ruinen der alten Schlösser gewaltiger Bulgaren- und Serbenzaren, Ruinen, verborgen in den wildesten Schluchten des Gebirges, die man erst entdeckt, wenn der Fuß des Pferdes durch dichtes Gestrüpp auf harten Mauerstein tritt! Welche schönen Stunden kann man in den Klöstern des Nilo und Rhodope, im Gespräch mit bulgarischen und serbischen Mönchen erleben, wenn man in Sprache und Literatur dieser Völker einigermaßen bewandert ist, ganz zu schweigen vom Verkehr mit dem gebildeten Türken, wenn auch das Eindringen in Sprache und Literatur gerade dieser Nation schon ein eifriges Bemühen voraussetzt!

Die Herren Sortimentler unseres »Hinterhauses« müssen in den Literaturen aller Kulturvölker sehr gut beschlagen sein; das gilt sowohl in Konstantinopel wie in Athen, in Bukarest wie in den kleinen Residenzen noch kleinerer Balkanfürsten; denn überall ist eine starke Nachfrage nach französischer, deutscher, russischer und englischer Literatur.

Diese Vielseitigkeit wird bedingt einerseits durch die zahlreichen Angehörigen westlicher Kulturvölker im europäischen Orient, dann aber sind die einheimischen gebildeten Kreise auch fast durchgängig polyglott. Unter den Offizieren, Ärzten, Anwälten und Kaufleuten findet man viele Personen, die außer den Hauptverkehrssprachen des Orients noch zwei oder drei Weltsprachen beherrschen, und zwar gut. Personen, die in fünf oder sechs lebenden Sprachen gewandt sprechen und zu korrespondieren verstehen, sind keine Seltenheit.

Womit allerdings noch lange nicht gesagt ist, daß diese sprachgewandten Kreise der Gebildeten auch gute Bücherkäufer sind. Im allgemeinen ist gerade das Gegenteil der Fall. Höchst selten wird man Privatpersonen im Besitz einer halbwegs ansehnlichen Bibliothek finden, wie sie heute im Hause jedes einigermaßen gebildeten Westeuropäers anzutreffen ist. Man gibt sein Geld nicht gern für geistige Nahrung aus, sondern überläßt dies den zahlreichen öffentlichen, Vereins- und Klubbibliotheken. Diese sollten nun eigentlich die Hauptkunden der ansässigen Buchhändler sein, aber leider ist das nicht immer der Fall. Wie oft muß sich der Buchhändler am Platz mit den wenigen Brocken begnügen, die bei den jährlich wiederkehrenden großen Bücherbestellungen für Staats- und Universitätsbibliotheken für ihn abfallen, während der fette Happen von Leipziger, Pariser, Petersburger oder Londoner Kollegen ihm vor der Nase weggeschnappt wird!

Im »Hinterhaus« gilt noch das freie Spiel der Kräfte; da gibt es keinen Börsenverein, der die Rabattfrage zu Nutz und Frommen aller Berufsgenossen regelt, und so geschieht es denn häufig, daß der Buchhändler, der in der europäischen Großstadt sitzt und dem alle Hilfsmittel und Erleichterungen zur Verfügung stehen, seine Offerte billiger abgeben kann als der landesansässige Kollege. Wie oft mußte ich es erleben, daß derartige jährliche Bestellungen — es handelt sich um Posten in Höhe von 20- bis 30 000 Francs — unserer Firma von allen beteiligten Behörden, ja sogar vom Ministerpräsidenten selbst fest versprochen und zugesichert wurden. Trotzdem mußte man, wenn die Zeit der Bestellung herannahte, wieder die traurige Tatsache konstatieren, daß der Auftrag »nach oben«, wie man »dort unten« sagt, geschickt war, trotz Ehrenwort und schriftlicher Zusage der in