

Vom Bücherkaufen.

Gestern saß ich, es war in einer großen deutschen Residenzstadt, zum 5 Uhr-Tea mit Damen und Herren der ersten Gesellschaft (ich verstehe darunter Leute mit wirklicher Bildung in angesehenen Stellungen) zusammen. Es waren in dem Falle Architekten, Gelehrte, Künstler. Man sprach vom Bücherkaufen. Es klang mir da für unseren Stand wenig Rühmliches in die Ohren. Als ich dann nachdenklich im Dunkeln auf dem Heimweg war, ließ ich mir das Gespräch nochmals durch den Kopf gehen; es ist dessen wert gewesen.

Soviel ist gewiß, wie die Verhältnisse zurzeit liegen, bleibt gar manches Buch überhaupt ungekauft; manche — und nicht die kleinsten — Geschäfte entgehen dem Sortimenterdadurch, daß sie der Verleger direkt oder aber eines der Versandgeschäfte an den drei Buchhandels-Zentralen macht, — weil der Sortimenter das Gewünschte nicht auf Lager hat und weil — das Ladenpersonal, wie man mir bestimmt versichert, gänzlich ungenügend unterrichtet ist. Nicht etwa in kleinen Bücherbuden, sondern in Ladengeschäften besten Namens.

Wenn trotzdem der Sortimenter seitens dieser Kreise nicht gänzlich kaltgestellt ist, so kommt das daher, weil Leute von Geschmack nicht gerne die Rage im Sack kaufen. Man möchte natürlich vorher wissen, wie Papier, Druck und — nicht zuletzt — der Einband des Buches beschaffen ist, das man erwerben möchte.

Ja, die Rage im Sack! Einer muß sie kaufen, will's das Publikum nicht, so muß es der Sortimenter. Darüber später mehr.

Ich glaube, daß der Wunsch, ein Buch vor dem Kauf nicht nur auf den Inhalt zu prüfen, ein vollkommen erklärlicher und billiger ist. Das, was im Buche steht, ist sehr oft nicht mehr Gegenstand der Überlegung, wenn der Suchende den Buchladen betritt; man kennt entweder den Inhalt bereits selbst, oder es ist einem von vertrauenswürdiger Seite als für den jeweiligen Zweck geeignet empfohlen oder es ist schlechtweg gerade das bestimmte Buch erwünscht, so daß es sich überhaupt nur noch um die bessere oder schlechtere oder um die für den besonderen Zweck geeignete Ausgabe handelt.

Ein unliterarisches Publikum, ein solches, das lediglich Namen kauft, macht dem Sortimenter gegenüber natürlich die angebotenen Ansprüche nicht. Ihm kann er empfehlen, je nach seinem Gewissen, nach Güte oder Rabattierung und nach eigener Kenntnis, soweit diese reicht.

Während fast einstimmig alles — und man pappelt in dieser Gesellschaft nicht nach, sondern sagt seine Meinung — mit den hiesigen Verhältnissen gründlich unzufrieden war, legte eine Dame, die lange Jahre in Stuttgart ansässig war, eine Lanze für ihren dortigen Sortimenter ein. Die Kenntnis der Bücher sei ja da auch nicht größer gewesen als hier, aber man habe doch beinahe jedes Buch, und zwar gebunden, zur Ansicht, und schnell zur Ansicht, haben können.

Das Rätsel war für mich nicht schwer zu lösen; wo dem Sortimenter ein gefälliges Sortiment am Orte zur Verfügung steht, kann er leicht imponieren. Für den anderen unglücklichen Buchknecht aber bleibt dem gegenüber die Blamage. So gut es in der Eile ging, hielt ich einen aufklärenden Vortrag, der wohl zur Erklärung der Stuttgarter, Leipziger und Berliner Verhältnisse diente, nicht aber zur Lösung der Frage: Wie wird es hier besser?

An dem Personal im Buchhandel wäre allerdings auch nach meiner Ansicht viel besserungsbedürftig; dies schwierige Kapitel von der Bildung des Sortimenters, das vielfach mit der von seiner Ausbildung überhaupt zusammenfällt, will ich heute nicht weiter berühren. Ich will ja eben nur vom Bücherkaufen sprechen.

Also: Der Sortimenterd hat nicht vorrätig, was man will, der Sortimenterd kann es nicht schnell zur Ansicht liefern, und wenn man ein Buch gebunden, also gleich gebrauchsfähig oder geschenkfertig haben möchte, so ist von »zur Ansicht« überhaupt nicht mehr die Rede.

Ein tüchtiger Sortimenterd, der die leichte Verstimmbbarkeit seiner Kundschaft kennt, kann also nur zweierlei tun; er bezieht, trotz des großen Absatzrisikos, von allen wichtigeren Erscheinungen je ein gebundenes Exemplar fest oder bar, denn anders bekommt er es ja nicht, oder er bestellt jeweils nach Verlangen seines Publikums dies und das Buch, selbst wenn er's nur zur Ansicht vorlegen muß, im Notfall fest oder bar. Kann er's an den Kunden absetzen, gut; geht dies nicht, so hat er einen Ladenhüter mehr, und sei das Buch noch so gut. Die Fälle sind selten, wo sich bei der unendlichen Masse von Büchern zu jedem auch der geeignete Käufer findet. Gelingt es also der Beredsamkeit des Sortimenters nicht, ein solches »zur Ansicht« bestellte, aber zurückgewiesene Werk abzusetzen, so ist er wieder einmal der Hereingefallene.

Es ist wirklich schwer, hier einen Weg zu finden, der allen Teilen, Publikum, Sortiment und Verlag in gleicher Weise gerecht wird. Die Gründe der Verleger gegen kommissionsweise Überlassung der gebundenen Bücher sind ja allgemein bekannt, und ich kann sie nicht mißbilligen. Andererseits ist es tatsächlich für den Sortimenterd nicht möglich, auch nur einigermaßen ein den Ansprüchen der Käufer entsprechendes Lager zu halten; selbst dann nicht, wenn er mehr Fühlung mit der Masse hat, als es tatsächlich im Buchhandel herkömmlich ist: der Neuerscheinungen sind, handelt es sich nicht um ein Spezialsortiment, gar zu viele. Selbst dann aber, wenn dies nicht so wäre, bleibt dem Sortimenterd schlechte Hoffnung, sein Lager richtig und gut mit gebundenen Neuigkeiten zu versehen. Er kennt ja die Bücher noch nicht, ehe er bestellen muß — denn gleich muß er ja da sein, wenn er überhaupt Chancen haben will; er ist auf mehr oder weniger aufrichtig abgefaßte Zirkulare, auf weniger oder mehr ehrliche Kritiken in Börsenblatt-Anzeigen usw. angewiesen, außerdem auf Namen, die ihm manchmal im Verein mit den Verlegernamen etwas Positives sagen, öfter aber es auch nicht tun. Aber kaufen soll er! Soll er wirklich nun den Käufer der Rage im Sack machen, der zu sein das Publikum mit Recht ablehnt?

Mir scheint, diese Frage sollte einmal gründlich erwogen und besprochen werden.

Für meine Person möchte ich folgendes mitteilen; ob es ausführbar ist, möge dann von jenen erwogen werden, die es angeht. Die Sache erscheint mir wichtig genug, auch dann über sie zu sprechen, wenn sie damit nicht gleich gelöst wird. Die Hauptsache ist, die Frage überhaupt in Bewegung zu bringen. Natürlich wird es notwendig sein, zu diesem Zweck von den bisher üblichen Wegen mehr oder weniger weit abzuweichen.

Wer Besseres vorzuschlagen hat, möge es tun; ich spreche nicht, um eitel einen Gedanken von mir zu geben, sondern aus der felsenfesten Überzeugung, die ich in zwanzig Buchhändlerjahren gewonnen habe, daß es anders werden muß im Sortiment und daß dazu die kleinen Mittel nicht helfen.

Daß es unbillig ist, einzukaufen, ohne zu wissen, was man bestellt, glaube ich deutlich gesagt zu haben. Man muß sich, wie man es ja größtenteils schon tut, nun auch in Buchhändlerkreisen zu der Anerkennung durchringen, daß das Buch eben auch im letzten Punkte Ware ist. Wohin man sieht, kauft in der ganzen Handelswelt kein Mensch ohne Muster. Ist es da ein so ganz ungeheurer Gedanke, nach Mitteln und Wegen zu suchen, einen solchen Einkauf auch für das