

manchen unberechtigten Angriff auf die verschuldet, die als Volksbildner die Feinde des Sortimenters zu sein scheinen.

Wir wissen alle, daß Sortimente nur in Orten von einer gewissen Größe bestehen können, die meisten an kleinen Plätzen nur mit Nebenbranchen. In den meisten Fällen werden dort die Ladeninhaber überhaupt keine gelernten Buchhändler sein, sondern Papierhändler, Buchbinder, Spielwarenerkäufer, die auf Grund von Nachfragen und gewisser Materialverwandtschaften nach und nach zum Buchhandel kommen.

Der Sortimentsbuchhandel kann demzufolge tatsächlich nur einen Teil, nur den städtischen, der ganzen Landesbevölkerung beeinflussen.

Ob er das immer nach Kräften tut, ist — soweit es Unternehmungsgeist, Tradition, eigene Bildung zuläßt — eine müßige Frage, die uns hier nicht näher angeht.

Dazu kommt, daß der eigentliche Buchhändler selbst in den Städten, soweit er nur mit guter Literatur handelt, auf die große Masse ohne Einfluß ist, die Indianergeschichten, Kolportageromane und all das, was man heute unter dem Sammelworte Schundliteratur zusammenfaßt, kauft. Diese Sachen wurden bisher also schon ohne das hier in Frage kommende reguläre Sortiment vertrieben.

arbeiten kann, die aber schon deswegen nicht von ihm allein übernommen werden können, weil sie unverhältnismäßig hohe Opfer an Zeit und Geld stellen und in dem geforderten Umfange auch nicht in den Kreis seiner eigentlichen Tätigkeit fallen. So hätten wir eigentlich allen Grund, den Volksbildnern und Volksbildungsvereinen für ihre Propagandaarbeit dankbar zu sein — wenn man nicht in Hunderten von Fällen die Überzeugung hätte, daß die sogen. Volksbildungsarbeit nur Mittel zum Zweck ist, sich auf Kosten des Buchhandels zu bereichern und die eigenen Taschen zu füllen oder den Sortimenter zum Handlanger von Leuten herabzuwürdigen, die nicht bloß das Pulver, sondern auch die Volksbildung und das »billige« Buch erfunden zu haben glauben. Denn nicht viele werden Herrn Friemar zustimmen, wenn er sagt, daß letzten Punktes diese Bestrebungen doch nur bezweckten, dem Buchhandel als dem berufenen Händler mit Büchern die Kunden zuzutreiben. Die Arbeit der sich uneigennützig in den Dienst der Volksbildung stellenden Helfer soll damit gewiß nicht verkleinert, es soll nur erklärt werden, warum der Buchhandel sich so oft diesen Bestrebungen gegenüber skeptisch verhält und nicht jeden, der in Volksbildung »macht«, mit offenen Armen empfängt und alles stehen und liegen läßt, um nur ja nicht sein Wohlwollen zu verscherzen. Die Botschaft hören wir wohl, aber der Glaube fehlt, nicht nur an das allein selig machende billige 10 s-Buch, sondern auch an die Uneigennützigkeit vieler seiner Propagandisten. Wer die Anforderungen kennt, die in jüngster Zeit allein seitens der Jugendschriften-Ausschüsse an die Hergabe von Freieemplaren gestellt werden, der wird es den Verlegern nicht verargen können, wenn sie sich die Hunderte von Gesuchstellern, deren Legitimation einzig in ihrer Zugehörigkeit zu irgend einem Verein besteht, etwas näher ansehen. Und auch der Groll der Sortimenter wird verständlich, denen man zumutet, sich an einer Jugendschriften-Ausstellung durch Überlassung eines Lokals und geeigneter Hilfskräfte zu beteiligen, ohne sie bei der Auswahl der auszustellenden Bücher auch nur zu Rate zu ziehen oder irgendwelche Rücksicht auf sie und die von ihnen geführten billigen Bücherkollektionen zu nehmen. Schließlich ist doch wohl nicht alles Schund, was aus dem Kreise des Verlagsbuchhandels an billigen Büchersammlungen hervorgegangen ist, lange ehe sich die Volksbildungsvereine auf ihre Mission besonnen haben! Gerade weil wir der Meinung sind, daß sich bei gutem Willen der ernstlich um die Hebung der Volksbildung bemühten Vereine ein Weg zur Verständigung mit dem Buchhandel finden lassen wird, legen wir Gewicht darauf, daß man diesen keineswegs nur formalen Fragen auch in nichtbuchhändlerischen Kreisen einige Beachtung schenkt.

Red.

Schön wäre es, wenn das Sortiment diese große Masse von Menschen, die ungeheure Summen für diesen Schund ausgibt, an sich ziehen und fesseln könnte, so daß sie dem guten Buch zinsbar würde.

Leider habe ich aber bisher trotz allen Umschauens noch keinen derartigen Erfolg vor Augen gesehen. Es scheint also, daß dem Sortiment in seiner jetzigen Form die Fähigkeit fehlt, jene Volkskreise zu versorgen; vielleicht ist es auch nur die Ansicht, daß es der Mühe nicht lohne, die es kosten würde.

Nun kommen die schlimmen Volksbildner, die es versuchen, jene breiten Massen für etwas anderes, Besseres zu interessieren. Sie arbeiten zum Teil ohne den Sortimenter; das ist richtig. Zum Teil auch mit ihm; die es nicht tun, haben vielfach den Versuch gemacht, den Ortsbuchhändler für ihre Sache zu gewinnen. Leider oft ohne Erfolg, da gerade der kleine Sortimenter sehr genau rechnen muß und jede Mark für Unkosten scheut, sagen wir: scheuen muß. Bei manchem Sortimenter fehlt auch der weite Blick, ein großzügiger Unternehmungsgeist. Ich weiß, diese Angstlichkeit ist oft eine Folge trauriger Erfahrungen; mancher junge Falke sitzt als alter mit gebrochenen Fittichen hinter seinem Ladenpult. Das tut aber für den Augenblick nichts zur Sache. Der Mann ist müde und — tut nicht mit.

Soll nun dort, wo man überzeugt ist, das Volk lasse sich für das Buch gewinnen, der Leser von Schundliteratur lasse sich mit einiger Mühe zu einem Leser von Geschmack umbilden, soll dort nun, wegen scheinbarer Interesslosigkeit des Ladenbuchhändlers die ganze fürs Ganze begonnene Bewegung einfach unterbleiben?

Ich denke, man wird in nachdenklichen Sortimenterkreisen dies nicht wollen. Man würde es auch dort für unbillig halten, dies zu verlangen. So veranstalten also Lehrer, Pfarrer, Gutsherren, Vereinigungen ihre angefeindeten Ausstellungen, sie machen ihre Marktbuden auf, usw. Sie tun es, nicht um den Ortsbuchhändler zu schädigen, sondern letzten Punktes doch nur, um ihm, als dem berufenen Händler mit Büchern, Interessenten, Kunden zuzutreiben!

Die unbezahlte Arbeit dieser Männer ist so wenig angenehm und dankbar, daß sie gewiß keiner fortsetzen wird, sieht er sein Ziel erreicht.

Würde der Ortsbuchhändler die Arbeit dort aufnehmen, wo die Ideologen sie aufgegeben haben oder aufgeben werden, würde er die billigen Bücher, den ärgerlichen Zehnspfennigtram, ein paar Jahre lang bei jeder Gelegenheit dem Publikum nahebringen, so würde er damit auch sein Geschäft machen. Zunächst wohl freilich mit billigen Sachen an sich, dann aber, bei richtiger Ausnutzung der Ladenanwesenheit dieser neuen Bücherkunden, nach und nach bei einer Anzahl von Käufern auch mit teuren Sachen. Das rentable Buch folgt bei wohlhabenden Leuten sicher dem billigen, sowie zwischen Mensch und Buch auch nur eine angenehme Beziehung hergestellt ist. Es wird eben dann gehen wie bei manchem anderen Kunden, der vielleicht wegen eines Reclamabändchens alle paar Wochen zum Sortimenter ging und dann, bei näherer Bekanntschaft mit Buchhändler und Büchern, zum treuen Abnehmer auch für anderes wurde.

Übrigens ist bei einigen der neuen billigen Sammlungen der Rabattsatz für den Wiederverkäufer so günstig, daß er an einem Zehnspfennigheft nahezu dasselbe verdient, wie etwa an einem Reclamabändchen; dazu kommt, daß er leichter und öfter ein Zehnspfennigheft absetzen kann, als es bei einem doppelt so teuren möglich ist.

Außerdem verleitet ein billiger Bücherpreis das Publikum zum häufigeren Bücherkauf überhaupt, so daß der Umsatz dadurch nicht geringer wird und kaum auch der Gewinn.