

hier immer das richtige zu treffen, ist neben umfassenden Kenntnissen eine nicht geringe Geistesgegenwart notwendig. Taine gibt in seiner berühmten Charakteristik Napoleons I. eine wundervoll anschauliche Darstellung von den drei riesigen Atlanten, die, seiner Meinung nach, das Hirn dieses Mannes bargen und die alles enthielten, was über Frankreich und Europa damals überhaupt irgend jemandem bekannt war. Der tüchtige Buchhändler sollte über ein ähnlich organisiertes Gehirnschubfach verfügen, das er nach Belieben ausziehen kann, um das darin befindliche Notizbuch aufzuschlagen. Dieses Notizbuch sollte einmal das gesamte Lager des betreffenden Geschäftes, im übrigen aber eine Ergänzung nach der Seite der außerdem noch wichtigen Literatur hin enthalten. Natürlich gehört dazu ein gutes Gedächtnis. Aber gute Gedächtnisse sind nicht so selten, wie es in unserer nervösen und sich gehelassenden Zeit manchmal den Anschein hat, und es ist wirklich nicht schwer, ein paar Tausend Büchertitel im Kopf zu haben. Selbstverständlich soll der Buchhändler das Gute nach Möglichkeit bevorzugen. Aber er darf nicht vergessen, daß er da ist, um seine Kunden zu bedienen, und nicht, um sie zu bevormunden. — Es ist weder klug noch ideal, sondern einfach unangemessen, wenn man jemand, der einen leichten Unterhaltungsroman haben will, mit aller Gewalt den grünen Heinrich aufredet. Ich kannte einen Kollegen, der ein unentwegter Verehrer Conrad Ferdinand Meyers war, und ich erlebte, daß er einer Dame, die ein Konfirmationsgeschenk für ein Mädchen suchte, auf das dringlichste die Hochzeit des Mönchs empfahl. Sie antwortete empört: »Das ist nichts, das sieht man schon am Titel!« Als sie den Laden verlassen hatte, glaubte sich der junge Kollege über sie und ihre mangelhaften literarischen Kenntnisse aufhalten zu dürfen. Sehr mit Unrecht. Denn die Hochzeit des Mönchs ist in der Tat schon dem Titel nach anstößig als Konfirmationsgeschenk, und der auf seine Kenntnisse so stolze Verkäufer hätte das wissen müssen.

Schließlich ist zu fordern, daß sich der Verkäufer über die Bezugsbedingungen der empfohlenen Werke im klaren ist. Das ist nicht ganz einfach, aber doch nicht so schwer, wie es aussieht. Namentlich dann, wenn unter mehreren gleichartigen Werken ausgewählt werden soll, hat der Verkäufer nach Recht und Pflicht dasjenige zu empfehlen, das den größten Gewinn bringt, oder dessen Absatz aus einem sonstigen Grunde besonders erwünscht erscheint. Der Buchhändler hat alle Ursache, sich in acht zu nehmen, damit der Bücherliebhaber in ihm nicht den Geschäftsmann behindert.

Es gibt Zeiten — zu Weihnachten, zu Semester-Anfang in Universitätsstädten und zu Beginn des Schuljahres —, wo eine drangvoll fürchterliche Enge auch in den sonst so ruhigen Buchläden herrscht. Da heißt es, rasch arbeiten und abfertigen, und hier kommt eine Kunst besonders zu statten, die noch recht wenig ausgebildet ist: die Fähigkeit, mehrere Kunden zu gleicher Zeit zu bedienen. Das ist gerade im Buchhandel verhältnismäßig leicht zu bewerkstelligen und ist jedenfalls in Notfällen dem einfachen Stehenlassen neuer Kunden vorzuziehen, selbst wenn die Abfertigung des einzelnen sich dadurch etwas verzögert.

Ein wichtiges Kapitel ist die beständige Instandhaltung des Lagers, die rechtzeitige Nachbestellung des Verkaufsten, die sofortige Auffüllung bemerkter Lücken, die sofortige Begräumung der vorgelegten Sachen und das regelmäßige tägliche Einräumen. Es macht einen außerordentlich ungünstigen Eindruck, wenn es immer wieder heißt: die Nummer fehlt im Augenblick, oder: das Buch ist bestimmt da, ich kann es im Augenblick nur nicht finden (diplomatisch Veranlagte sagen wohl, es sei gerade zur Ansicht verschickt).

Es ist ein Ding der Unmöglichkeit, dieses weitschichtige Thema im Rahmen eines kurzen Aufsatzes anders als andeutungsweise zu behandeln, ganz abgesehen von den Schwierig-

keiten, die in der theoretischen Erörterung solcher enorm praktischen Aufgaben naturgemäß immer liegen. Jedenfalls erscheint es dringend wünschenswert, daß diesem so außerordentlich wichtigen Zweige der Ausbildung unseres buchhändlerischen Nachwuchses eine etwas größere Aufmerksamkeit gewidmet werden möge, als dies bisher geschehen ist. Die mangelhafte Vorbildung des Verkaufspersonals ist keine Eigentümlichkeit des Buchhandels allein. Sie bildet eine ständige Klage aller Detailhandelsberufe. Für den Buchhandel wird sie aber besonders verschärft dadurch, daß gerade gutgeführte Sortimente vielfach grundsätzlich keine Lehrlinge mehr einstellen, und diese eigentliche Ausbildungszeit mehr und mehr in Verlags- und Kommissionsgeschäften absolviert wird. Man ist in großen Städten bereits vielfach mit der Gründung von Verkäuferschulen vorgegangen. Es wäre sicherlich der Erwägung wert, ob der Buchhandel nicht ebenfalls einen Versuch nach dieser Richtung hin unternehmen soll. Sixtes.

Verbote und Verbotsaufhebungen deutscher Bücher in Rußland.

(Vgl. Nr. 23, 70, 91, 133, 144, 203, 211, 258 u. 268 d. Bl.)

Juli 1912.

A.

Ganz verbotene Bücher.

- Benzmann, Hans: Die soziale Ballade in Deutschland. Typen, Stilarten und Geschichte der sozialen Ballade. V, 123 S. 8°. München 1912, C. F. Beck'sche Verlagsbuchhandlung. 2 M 80 J.
- Brunner, Dr. Max: Entwicklung, Wesen und Ziele des Monismus. 49 S. 8°. Magdeburg-Leipzig 1912.
- Taschenkalender, Monistischer. 1912. 2. Jahrgang. 120 S. München, Verlag des Deutschen Monistenbundes. Geb. 1 M.
- Thoma, Ludwig (Peter Schlemihl): Kirchweih. Simplicissimus-Gedichte. (Kleine Bibliothek Langen. 111. Bd.) 100 S. 16°. München (1912), Albert Langen. 1 M, geb. 1 M 50 J.
- Zangwill, Israel: Die jüdische Kolonisation. (Die Jka und Baron Sirichs Millionen.) 47 S. 16°. London.

B.

Teilweise verbotene Bücher.

Nichts.

C.

Ganz oder teilweise verboten gewesene, jetzt von neuem durchgesehene und erlaubte Bücher.

Nichts.

Kleine Mitteilungen.

Rücknahme oder Umtausch von Büchern, die nicht vom Verleger bezogen sind. — Das Ersuchen vieler Sortimenten an die Verleger, Bücher zurückzunehmen oder umzutauschen, die sie vom Bar- oder Grosso-Sortiment — manchmal auch in Partien — bezogen haben, entbehrt jeder rechtlichen Grundlage.

Der Deutsche Verlegerverein hat sich deshalb veranlaßt gesehen, um dem Überhandnehmen solcher Forderungen vorzubeugen, zu dieser Frage grundsätzlich Stellung zu nehmen.

Es ist unbillig, dem Verleger die Rücknahme oder den Umtausch von Büchern, insbesondere von Schulbüchern, zuzumuten, die vom Bar- oder Grosso-Sortiment entnommen worden sind; unangebracht ist es für den Fall der Ablehnung solcher Gesuche, dem Verleger Unkulanz vorzuwerfen.

Besonders in der Schulbücherzeit bestellen einige Sortimenten ihren Bedarf, wenn das Bar- oder Grosso-Sortiment nicht gleich liefert, auch beim Verleger, in der Hoffnung, daß der Verleger die ihnen liegenden bleibenden Bücher zurücknehmen wird. Sie erschweren dadurch dem Verleger das richtige Disponieren über die Vorräte, das namentlich beim Zuendegehen von Auflagen sowieso schon große Schwierigkeiten macht.

Ferner genießen die Bar- und Grosso-Sortimenten bei ihren Bezügen hier und da Vorzugsbedingungen, mithin würde der Ver-