

worten befürworten ein stärkeres Interesse für die billige Literatur.

»Nur durch den Vertrieb billiger und guter Literatur, da von den teuren Büchern sehr wenig gegen die Vorjahre verlangt worden ist.«

»Unzweifelhaft steht wohl fest, daß auch in den unteren Volksschichten mehr geistiges Interesse herrscht, als man gewöhnlich annimmt. Dieses Interesse steht freilich noch auf einer sehr niedrigen Stufe. Leider wird von diesen Volksschichten mit Vorliebe die verderbliche Schundliteratur gelesen, und es ist schwer, ihnen klar zu machen, daß für ein gleiches Geld viel höhere Werte zu kaufen sind.

Daher müßte der Buchhändler, der ja doch mit einem gewissen Recht Volkserzieher und damit geistiger Seelsorger ist, sein will und sein soll, es sich angelegen sein lassen, viel mehr als bisher gute billige Schriften zu verbreiten. Obwohl es sich hier um billige Schriften handelt, so ist ja bekannt, daß diese dennoch gut rabattiert sind und sich ein Massenabsatz lohnt, auch wenn ihm viel Mühe vorausgeht.

Diese Arbeit müßte planmäßig geschehen in enger Verbindung mit den Schulbehörden und Geistlichen. Bei energischer Tätigkeit würde dadurch in erster Linie dem Hausierhandel das Handwerk gestört. Planmäßig müßte diese Arbeit vor sich gehen, d. h. nicht nur vom Sortiment aus in Fühlungnahme mit den geistigen Führern des betr. Ortes, sondern vor allen Dingen auch vom Verleger und den buchhändlerischen Organisationen. Der materielle Erfolg würde gewiß nicht ausbleiben.

Vielleicht gibt einmal ein Kollege Anregungen hierzu aus seinen Erfahrungen zu Nutz und Frommen des Buchhandels.«

Die gegenteilige Ansicht findet sich in folgender Äußerung:

»Sich beschränken! Es bleibt mancher gute Artikel, an dem der Buchhändler etwas verdienen kann, liegen, während das billige Zeug, das ungeheure Arbeit macht, empfohlen wird. Es ist das eben eine Schundliteratur in anderer Form, die nur deshalb gut ist, weil sie von den Jugendschriften-Ausschüssen empfohlen wird. Um den Buchhandel zu beleben, heißt es vor allem Fort mit dem alten Pöppel und kaufmännische Regelung der Geschäftsbetriebe, offene Monatsabrechnung mit Remissionsrecht innerhalb sechs Wochen, damit auch in schweren Zeiten der kleine Buchhändler alle Neuheiten intensiv bearbeiten kann und sofort die Vorteile seiner Mühe genießt! Der Sortimenter muß gute Neuerscheinungen in großen Massen im Schaufenster ausstellen können, sonst wirkt es nicht, dazu dann Ansichtsendungen machen und ständig inserieren, jede Woche eine andere Erscheinung. Der Verleger muß dies durch Entgegenkommen möglich machen, statt auf dem hohen Pferde zu sitzen.«

Einige Firmen erblicken das Heil im Kampfe gegen den Buchhandel, die Warenhäuser und andere Mißstände. »Die Warenhäuser dem Buchhandel zu verschließen, ist das einzige Mittel, dem Verlag und Sortiment zu helfen«, heißt es in einer Zuschrift. Eine andere Firma sucht den Bestrebungen der Warenhäuser, den Handel mit Jugendschriften und Bilderbüchern an sich zu reißen, mit folgender Anzeige entgegenzuwirken:

»Jugendschriften und Bilderbücher kaufe man nur in Buchhandlungen. Der Buchhändler ist infolge seiner einschlägigen Kenntnisse der beste Berater bei der Auswahl eines geeigneten Buches für Kinder. Zum Bezuge Ihres Bedarfs empfiehlt sich die (siehe Buchhandlung)

und schreibt dazu:

»Ähnliche aufklärende Anzeigen in der Tagespresse sind ratsam gegenüber Warenhaus- und Buchhändler-Büchervertrieb.«

Gegen einen anderen Ubelstand wendet sich folgende Zuschrift:

»Es gibt viele Firmen im Adressbuch, die sich Verleger nennen, weil sie irgend eine kleine Zeitschrift herausgeben. Diese beziehen meist vom Barsortiment (in den uns bekannten Fällen vom Leipziger Barsortiment, zuweilen auch direkt vom Verlag) Bücher zu Nettopreisen angeblich für eigenen Bedarf. Diese geben sie zu Nettopreisen oder mit einem Rabatt, den kein Buchhändler geben darf und in Anbetracht seiner Geschäftsumkosten auch nicht geben kann, an alle Bekannten, Vereine usw. ab. Häufig sind es Leute, die sich, nachdem sie einmal eine kleine Buchdruckerei oder ähnliches hatten, zur Ruhe setzen und weiter nichts mehr als Bücherzettel mit der früheren Firma gemein haben. Mit diesen beziehen sie durch die alte Firma (aber der infantile Verlag oder Barsortimenter schickt sie auch mit der Post in die Privatwohnung) Bücher zu Nettopreisen. Entweder verdienen sie sich so als Rentiers noch ein Taschengeld oder machen sich dadurch beliebt, und setzen das Publikum in Erstaunen, was sie können und wie enorm der Sortimenter verdient! Wenn diese Firmen gestrichen werden könnten oder gar erreicht werden könnte, daß die Verleger ihren Autoren und sonstigen Bekannten die Bücher nicht zu Nettopreisen liefern, wäre u. G. der Hauptschaden des Buchhandels beseitigt. Sonst sind wir in durchaus gesunden Bahnen, sodaß ein Sortimenter, der

kaufmännisch arbeitet (mit Barartikeln) und Geld in Händen hat, auskommen kann. Er muß natürlich sein Publikum kennen, wissen, was er braucht, und Vertrauen genießen, sodaß die Leute das kaufen, was er verkaufen will. Das ist aber dann durchaus möglich. Es wäre erst recht möglich, wenn das Nettoliefere der Buchhändler nicht solches Mißtrauen schaffte.«

In einer anderen Äußerung wird auf die Verbesserung der Rabatte in Kriegszeiten hingewiesen und vom Sortiment mehr kaufmännischer Geist verlangt. Es heißt dort:

»Etwas Gutes hat der Krieg noch gezeitigt: das bodenlose Kreditgeben hat aufgehört, und zwar gründlich. Alles wird bar bezahlt und der Absatz hat sich trotzdem gehoben. Gewiß mag mir dieser oder jener Auftrag entgangen sein, nur weil ich es ablehnte, Kredit zu geben, aber meine Buchhaltung ist bedeutend einfacher geworden. Ferner werden schlecht rabattierte Bücher überhaupt nicht mehr vertrieben, es sei denn, der Kunde bezahlt die Portoauslagen. Aber auch die Zeit der schlechten Rabatte wird vorbei sein, wenn der Buchhändler anfängt, ein moderner Kaufmann zu werden. Möge er dies recht bald werden, zu seinem Vorteil, zum Vorteil für Verleger von guten Büchern, und möge er lernen, seine Entschlüsse zu fassen, ohne zu fragen, was die Konkurrenz dazu sagt; gehe er fest entschlossen gerade seinen Weg, dann wird die liebe Konkurrenz sich bald nach ihm richten!«

Eine Antwort:

»Nur die Kolportage seitens der Vereine, Institute, unter der Flagge 'Für die gute Sache' zu verhindern suchen,«

weist auf eine Erscheinung hin, die in neuerer Zeit stärkeren Anlaß zur Klage gegeben hat. Es dürfte sich wohl belohnen, alle Anstrengungen zu machen, um in der kommenden Herbst- und Winterzeit eine Verquickung von Buchhandel und Kriegswohlfahrtsarbeit zu verhüten. Denn eine Wohltätigkeit auf Kosten des Erwerbs durch den Krieg stark in Mitleidenschaft gezogener unentbehrlicher Berufsstände ist ein Unfug, dem gar nicht energisch genug zuleibe gegangen werden kann. Wie sehr übrigens das Schicksal einzelner Geschäfte, bzw. Zweige des Buchhandels von der Gestaltung der künftigen politischen Verhältnisse abhängig ist, möge man aus nachstehender Zuschrift aus Bremen ersehen:

»Über die Zukunft läßt sich sehr wenig sagen. Das hängt nicht nur vom Frieden, sondern vor allen Dingen von der Art des Friedens ab. Im Augenblick ist die Ergänzung der Armeen von größtem Einfluß auf das Wirtschaftsleben. Wird der unausgebildete Landsturm einberufen, so bedeutet das eine große Schädigung aller Berufsstände. Bestellungen aus dem Felde kommen überhaupt nicht, höchstens Bitten um Gratislieferungen von Zeitungen usw. — Was Bremen nun speziell anbetrifft, so leidet meine Firma unter der Störung der Schifffahrt. Die Flotte des Norddeutschen Lloyd liegt in neutralen Häfen, oder ist in den Häfen der Feinde. Was aus meinen auf den Schiffen befindlichen Lagern wird, weiß niemand. Wird nun der Frieden für Deutschland ein sehr günstiger, so werden die exporttreibenden Firmen große neue Absatzgebiete erwerben. Bleibt aber z. B. Antwerpen in deutschen Händen, so wird sich naturgemäß ein großer Teil des deutschen Handels nach Antwerpen ziehen. Es heißt mit Vertrauen abwarten, abwarten auf den Sieg im Osten und Westen. Kehren unsere Helden dann ernster und gereifter zurück, so wird dieser Ernst auch dem Literaturabsatz zugute kommen.«

Es ist erfreulich, daß fast in allen Zuschriften betont wird, der Sortimenter dürfe sich nicht auf die Befriedigung vorhandener Bedürfnisse beschränken, sondern müsse seine Bemühungen darauf richten, neue Absatzquellen zu erschließen und zwischen dem Buche und dem mutmaßlichen Interessenten eine Brücke zu schlagen. Denn darin zeigt sich erst der Unterschied zwischen dem Bücherhändler und dem Sortiment, daß dem ersteren das Buch als Ware gilt, während es für den letzteren ein individuelles Erzeugnis ist, das er mit ganz bestimmten ausgewählten Individuen in Verbindung bringen muß. Dazu ist es nötig, daß er selbst mehr als bisher ein näheres, fast möchte man sagen persönliches Verhältnis zu den Einzelercheinungen des Büchermarktes, soweit sie für ihn überhaupt in Betracht kommen, zu gewinnen sucht, sei es auch nur, um zu der Erkenntnis zu gelangen, daß ein verhältnismäßig recht kleiner Teil der jährlich zur Ausgabe gelangenden Literaturwerke auf diesen Individualcharakter Anspruch erheben kann. Das gilt besonders von der belletristischen und populären Literatur, über die sich der gebildete Buchhändler meist ein gutes und sicheres Urteil bilden kann. Es gilt aber nicht zuletzt auch von der jetzt massenhaft erscheinenden Kriegsliteratur. So gut und schön es auch ist, daß die Verleger sich den Verhält-