

bungen nur an Volkstümlichkeit gewinnen, und diese scheint mir das wesentlichste Erfordernis für das Gelingen zu sein. Nur um zu zeigen, wie die Durchführung sich noch im einzelnen ausgestalten läßt, möchte ich darauf hinweisen, daß nichts im Wege steht, schon auf den Gutscheinen selbst auf die Besonderheiten der einzelnen beteiligten Firmen hinzuweisen, um sowohl dem Verkäufer wie dem Abnehmer die Sache zu erleichtern. Aber auf jeden Fall wird es notwendig sein, die Sache möglichst einfach zu gestalten, denn nur so kann sie auf breiter Grundlage gelingen. Und schließlich: eine unerläßliche Bedingung für einen guten Ausgang wäre die Einmütigkeit unter den beteiligten Berufsgeossen. Aber sollte die in diesem Jahre zur Erreichung eines praktischen Zieles nicht herbeizuführen sein?

Es ist mir das Bedenken geäußert worden, meine Absicht, eine enge Verbindung zwischen Sortiment und Publikum zu erreichen, könne in ihr gerade Gegenteil verkehrt werden, indem besonders pfiffige Wohlfahrtsvereine die Sache mit Umgehung des Sortiments aufgriffen. Denen dürfte ein Mißerfolg sicher sein, denn eine Berücksichtigung der verschiedenartigen Interessen ist garnicht möglich, wenn etwa in einer Stadt nur Bände derselben Sammlung verkauft werden sollten. Deshalb müßte in jedem Falle das Sortiment auf seine Überlegenheit hinweisen, die ihm eine Berücksichtigung aller Wissensgebiete und jedes Bildungsgrades, jeder Konfession und jeder Partei, jeder Ausrichtung und jedes praktischen Bedürfnisses ermöglicht. Mir scheint, die Herren, denen die Förderung der besonderen Sortimentereigenschaften am Herzen liegt, fänden hier eine Gelegenheit, praktisch zu erproben, ob sie dieser Überlegenheit des Sortiments zum Siege verhelfen können. Sch.

Zur Hebung des Büchermarktes.

XIII.

(I—XII siehe Nr. 219—221 u. 226.)

Sie wünschen, daß man Mittel und Wege angibt, die dem bessern Buch einen größeren Absatz verschaffen mögen, als dem minderen. Darüber ließe sich reden und manches beibringen. Aber Sie wünschen ihm für dieses Jahr, diese Weihnachten den Vorrang zu sichern. Ja — da bin ich ratlos. Mit der steigenden Volksbildung wird sich ein Bedürfnis nach besserer Lektüre einstellen, mit steigendem Volksreichtum eine stärkere Kaufkraft. Aber selbst wenn der Volksreichtum nicht stiege, könnte doch die Volksbildung eine Verschiebung des Bücherkonsums nach rechts veranlassen. Denn sicherlich werden für traurigsten Kolportageplunder Summen vom Volk aufgewandt, die das bei weitem übertreffen, was es für gute Literatur ausgibt; und es müßte Aufgabe genug sein, hier die Geldströme in das rechte Bett zu leiten und darauf hinzuwirken, daß das Volk wirkliche Werte für seine Millionen eintausche. Das kann natürlich nicht von ein paar Vereinen geleistet werden, sondern muß sich von unten auf, von der Wurzel her umgestalten. Wenn vielleicht ferner der Buchhandel — d. h.: der Verlag — seine Bücherpreise, wenigstens der Neuerscheinungen oder der noch nicht freien Bücher, herabsetzen würde (sie kosten oft ein Sündergeld) und die Differenz zwischen den guten modernen Buchreihen und eben diesen Neuigkeiten nicht zu groß machen würde, so würde er die Möglichkeit, Bücher zu kaufen, vielen schaffen, die heute vor den Preisen neuer Romane oder Gedichtbände zurückschrecken. Und alle Teile: Verleger, Autoren, Publikum würden dabei gut fahren. Ich weiß, man behauptet zwar, daß dem nicht so wäre und daß ein Buch, das Aussicht hat, gekauft zu werden, nicht des hohen Preises wegen nicht gekauft wird, daß ebenso im Preis herabgesetzte Bücher nicht mehr deshalb gekauft werden — im Gegenteil . . . aber all das überzeugt mich nicht. Meiner Ansicht nach sind die Preise für Konsumartikel zu hoch.

Ja — und was wird nun dieses Jahr sein? Was soll man für diese Weihnachten tun? Garnichts! Ich bin der Meinung, dieses Jahr wird — sofern nicht Unvorhergesehenes die Lage Deutschlands verschlechtert (was ja wohl nicht zu erwarten ist) und sofern sich nicht die Finanzlage ändert

(und die Quellen des Verdienstes müssen ja die gleichen bleiben) —, den Zeitumständen entsprechend, einen nicht schlechten Weihnachtsverkauf in Büchern und einen sogar überraschend guten in Büchern besserer Prägung haben. Man wird sich fragen, mit welcher Berechtigung ich das mutmaße und prophezeie. Nun einfach weil das Buch einen neuen Leser gewonnen hat: den Mann. Bisher war der Hauptleser des Buches die Frau. Der in seinen Beruf eingespannte, chronisch überarbeitete Mann kam weit weniger in Betracht. Dieses Mal aber sind Hunderttausende von Männern gebildeter Schichten aus ihren Berufen herausgerissen; und wenn sie der neue Beruf auch hart genug mitnimmt, so läßt er ihnen doch immer noch Zeit, mal ein Buch zu lesen. Ja, das absolute Fernsein seines neuen Berufs von allen geistigen und literarischen Dingen weckt geradezu die Sehnsucht nach einem guten Buch. Und dieser Sehnsucht wird er selbst oder werden seine Angehörigen Rechnung tragen. Was sollen sie ihm denn auch schenken? Etwa ein halbes Duzend Schlüpfe, farbige Westen, Regenschirme, Klubsessel, Ölbilder, Rauchtische, gestickte Morgenschuhe? Bleibt doch außer leiblicher Azung nur das Buch. Ist auch zudem noch leicht zu verpacken. Und da man den Mann im allgemeinen seriöser nimmt, als er ist, wird man sich auch bemühen, ihm ein gutes, ein seriöses Buch, das er öfter mit Genuß und Vorteil lesen kann, zu schenken. Und für die zu Hause wird auch so manches, was es sonst gab, manches aus den Luxusindustrien durch das Buch ersetzt werden. Nein — wirklich — ich fürchte nicht, daß man dieses Mal — natürlich stets unter Anrechnung der Zeitumstände! — diese Weihnachten nicht dem „guten“ Buch Gerechtigkeit widerfahren lassen wird; und ich hoffe nur das eine: man wird mich in dieser meiner Prognose nicht etwa wie einen Minister desabouieren.

Praktische Vorschläge kann ich nicht machen. Gute Weihnachtskataloge vereinigter führender Firmen gibt es wohl. Die Buchkritik in den Tageszeitungen ist nicht schlecht, — besser geworden ist sie jedenfalls. Und wenn ich bedenke, was es für ein undankbares und unrentables Geschäft ist, Bücher für Zeitungen zu besprechen, muß ich sie sogar aufrichtig als selbstlos und honorig loben. Annoncieren wäre für den Buchabsatz von Vorteil, könnte aber bei den geheimen (natürlich nicht vorhandenen!) Zusammenhängen zwischen Annonce und redaktionellem Teil zum Schluß — wie das im Ausland schon der Fall ist — zu Mißständen führen, und deshalb will ich ihm nicht ohne Vorbehalt das Wort reden. Vielleicht könnte man eine Ermäßigung des Portos für Bücher, die ins Feld gesandt werden, erwirken. Das würde für Bücherkäufer anstachelnd wirken und zeigen, daß Deutschland nicht nur das Land der Dichter und Denker, sondern auch das Land der Bücherkäufer und Bücherleser sein will — selbst wenn es gerade durch die Überlegenheit seiner Munitionserzeugung seine immerhin ziemlich zahlreichen Gegner in Staunen und Schrecken setzt. Georg Hermann.

XIV.

Dem guten Buch trotz der ungünstigen wirtschaftlichen Lage in diesem Kriegsjahre den Vorrang vor anderen Weihnachtsgeschenken zu sichern, kann meiner Ansicht nach nur auf folgende Art erreicht werden: Die speziell für den Weihnachtsverkauf bestimmten Bücher müssen rechtzeitig auf den Markt geworfen werden. Das ist die erste Forderung. Zweitens ist es nötig, den Preis der „Weihnachtbücher“ in richtigem Einklang mit den übrigen, sonst üblichen Geschenkartikeln zu bringen.

Zur Begründung der ersten Forderung möchte ich darauf hinweisen, daß ein Buch, dessen Qualitäten aus dem Einband und der „Aufmachung“ nicht zu ersehen und abzuschätzen sind, schon aus diesem Grunde eine bei weitem eindringlichere und stärker wirkende Reklame als jeder andere Geschenkartikel nötig hat. Ein Ring empfiehlt sich selbst durch den Feingehalt seines Goldes, durch die Schönheit seiner Steine, ein Kleidungsstück durch den Rohstoff und die Art der Verarbeitung, Spielzeug, Süßigkeiten, jeder andere Geschenkartikel durch