

Im großen und ganzen sind wir der Ansicht, daß die umfangreichen Kataloge sich durchaus nicht bewähren; die Espesen sind im Verhältnis zum Erfolg unverhältnismäßig groß; kleine übersichtliche Kataloge und Spezial-Angebote sind nach unserer Erfahrung am zugkräftigsten und lohnendsten.

Wir haben die Erfahrung gemacht, daß ein Teil der Kundschaft trotz der Teuerung den früher eingeräumten Rabatt unbedingt weiter fordert und bei Nichtbewilligung mit Entziehung der Aufträge droht. Die Ansicht ist doch immer noch in der Kundschaft verbreitet, daß die Buchhändler unverhältnismäßig viel verdienen und daß man demnach einen Rabatt beanspruchen kann. Eine große Schuld daran tragen die Gratispenden. Wir finden es eigentlich ganz unrichtig, daß der Buchhandel Millionen von Büchern gratis spendet hat und noch spendet. Für ihn ist es doch die Ware, woran er verdienen will. Hätte der deutsche Buchhandel die Bücher nicht gratis abgegeben, so wären sie, wenn auch nicht in gleichen Mengen, gekauft worden, denn heutzutage ist auch das Buch ein Artikel, der sein muß, besonders für die Soldaten im Felde und in den Lazaretten. Wir haben noch nie gehört, daß die Wollwarenfirmer Tausende oder Hunderttausende Strümpfe oder Socken gratis verschenkt hätten; erfahrungsgemäß verlangen sie, je nach Nachfrage, einen bedeutend erhöhten Preis.

Wir haben empfunden, daß in diesem Jahre Jugendschriften bedeutend mehr als sonst verlangt worden sind. Den Bedarf haben wir von unserem großen Lager decken können; überhaupt haben wir nach Möglichkeit das verkauft, was wir vorrätig hatten. Dabei haben wir die Erfahrung gemacht, daß es auch so geht. Der Sortimenter kann das verkaufen, was er verlaufen will; nur besondere Wünsche müssen selbstverständlich auch durch Bestellung beim Verleger befriedigt werden. Wir haben uns vorzugsweise für alle die Verleger verwendet, die uns mit einem guten Rabattsätze gedient haben, und diese werden mit unseren Umsätzen wohl zufrieden sein können. Nach unserer Ansicht werden sich die Sortimenter in Zukunft so spezialisieren, daß sie sich größere Posten Bücher mit hohen Rabattsätzen hinlegen und sich ganz besonders dafür verwenden, dagegen weniger Kommissionsware auf Lager führen werden, die dem Sortiment nur riesige Espesen und Unkosten auferlegt.

Durchaus befriedigend war das Weihnachtsgeschäft auch in Stuttgart, soweit wir nach dem einzigen Bericht, der uns von dort zugekommen ist, urteilen dürfen. Der Herr Einsender gibt seinem Weihnachtsgeschäft das Zeugnis »gut bis sehr gut«. Bezüglich der Wünsche der Kunden hat er dieselben Wahrnehmungen gemacht, wie sie fast übereinstimmend auch aus anderen Städten gemeldet wurden. Wohl nicht mit Unrecht schreibt er, neben der guten diesjährigen Ernte, insbesondere Weinernte, den flotten Weihnachtsverkauf dem gegenwärtig eingezogeneren Leben seiner Mitbürger zu, das nicht nur die Lust wecke, sondern auch, ungeachtet der herrschenden Teuerung, noch manche Mark ersparen lasse, um auch anderen eine Lesefreude zu bereiten.

Den Anteil der weniger bemittelten Kreise an dem Umsatz des Weihnachtsgeschäfts betont besonders eine Zuschrift aus einer kleineren württembergischen Stadt:

Es zeigte sich in diesem Jahre im Dezember ein besonders erhöhtes Interesse für Bücher. Der Verkehr war recht lebhaft und setzte gleich zu Anfang Dezember ein. Vorherrschend wurden gekauft: gute Romane, auch ältere, dann namentlich viele Sachen zum Versand ins Feld, ganz besonders Reclam, Wiesbadener Volksbücher, Kürschner usw.

Abnehmer waren besonders mittlere Kreise, darunter auch solche, die früher keine Bücher zu kaufen pflegten, dann Arbeiter und einfachere Interessenten, die oft ein überraschendes Verständnis und gutes Urteil zeigten, und im allgemeinen nur wirklich gute und ernsthafte Bücher und Schriften erwarben. Das Interesse der Bessermittelten war nicht besonders reger.

Eine fortwährende zweckmäßige Prospektverteilung erwies sich als sehr förderlich, wenn auch kein unmittelbarer Erfolg zu bemerken war. Die hiesigen Buchhandlungen beschränkten sich darauf, einen, höchstens zwei Kataloge zur Verteilung zu bringen; ein Katalog wurde gemeinschaftlich vertrieben. Im allgemeinen pflegt das Publikum nicht nach dem Schaufenster zu wählen, obgleich ein gut gehaltenes, gewähltes Schaufenster durchaus nicht unwichtig ist. Es kommt besonders darauf an, das Schaufenster auffällig und hell auszugestalten, wodurch das Publikum angezogen wird; in den weitaus meisten Fällen aber wird erst im Laden gewählt und eine Entscheidung getroffen.

(Fortsetzung folgt.)

Weltspracherei.

IV.

(Vgl. Bbl. 1915, Nr. 297, 304; 1916, Nr. 8 u. 12.)

Von Museumsdirektor Professor Dr. Schramm - Leipzig.

Nicht um die Welthilfssprachen-Frage im »Börsenblatt« des Weiteren zu behandeln, sondern nur um einige Tatsachen festzustellen, ergreife ich, von den verschiedensten Seiten aufgefordert, kurz das Wort. Die ganze Frage ist so verwickelt und so ernst, daß sie in Artikeln für und gegen nicht kurzerhand erledigt werden kann. An folgenden Tatsachen wird man aber nicht vorübergehen dürfen:

1. Esperanto hat sich nicht nur für den schriftlichen Verkehr, wie Herr N. L. Prager annimmt, bewährt, sondern im weitestgehenden Maße auch im mündlichen Verkehr. Vertreter der aller verschiedensten Nationen auf internationalen Kongressen haben sich mühelos vermittelt Esperanto verständigt, und zwar nicht nur über alltägliche Dinge, sondern auch in der Debatte über wirtschaftliche, wissenschaftliche, soziale und andere Fragen. Diese Tatsache, die jeden Sprachler zunächst überrascht, erklärt sich aus dem Bau der Hilfssprache Esperanto, der jedem Sprachkundigen infolge der geschickten Ausnutzung der Laute Bewunderung abringt. Zeugen hierfür in wissenschaftlichen Kreisen sind genug vorhanden.

2. England und Frankreich benutzen in ausgiebigstem Maße in diesem Weltkriege Esperanto, um gegen Deutschland vor allem in kleineren Ländern mobil zu machen; sie werden sicherlich nach dem Kriege darin nicht nachlassen, sondern, da Englisch und Französisch bei einem Siege der deutschen Waffen als Vermittler-Sprachen insbesondere im Orient zurückgehen, alles einsetzen, um vermittelt der Hilfssprache für sich zu werben. Die vielen kleinen Völker nehmen mehr und mehr Esperanto an.

3. Die Hauptvertriebsstelle für Esperanto ist Paris, mit der bekannten Firma Hachette & Co. an der Spitze, die, wie ein Blick in ihre Verlagskataloge beweist, ganze Serien von Esperanto-Werken herausgegeben hat und damit die ganze Welt versorgt. Manche Mark ist auch aus Deutschland nach Paris gewandert, da dort sich die Esperanto-Weltliteratur rasch entwickelt hat. Daß diese Tatsache nicht gleichgültig ist, zumal Hachette & Co. in alle Welt lieferten, wird sich jeder sagen. Die deutschen Verleger haben Esperanto abgelehnt; der deutsche Buchhandel spielt in der großen Esperanto-Literatur, die bereits vorliegt, so gut wie gar keine Rolle.

4. Es ist unrichtig, daß der Krieg »das Stückchen Esperantoschaum hinweggeblasen hat«. Wohl ist richtig, daß »die Reklametrommel für das Esperanto verstummt ist«, aber aus dem sehr einfachen Grunde, weil die Esperantisten zur Zeit ernstere Aufgaben haben, deren Erfüllung ihnen mehr Freunde schaffen wird, als die »Reklametrommel«. Sie haben in der Stille gearbeitet, haben unsere Heeresberichte überseht, sie in Tausenden von gelben Zetteln ins neutrale Ausland geschickt und damit anerkanntermaßen viel zur Aufklärung beigetragen; sie haben im Samariter-Dienst des Roten Kreuzes, in der Kriegsgefangenenhilfe und in der Nachforschung nach gefallenem oder vermißten Kriegsteilnehmern segensreich wirken können; ja sie haben selbst während des Krieges zahlreiche neue Kurse eröffnet und wichtige Werke herausgegeben: kurz, die Esperanto-Bewegung ist nicht »hinweggeblasen«.

5. Esperanto ist dem Sprachstudium nicht hinderlich; die Erfahrung hat vielmehr gezeigt, daß durch Esperanto das Studium der lebenden Sprachen in erfreulicher Weise gefördert und deren Verständnis wesentlich erleichtert worden ist. Der logische Aufbau der Hilfssprache hat manchem erst das Verständnis der lebenden Sprachen voll erschlossen und ihn zu deren Studium angeregt. Beweise dafür bin ich gern bereit, beizubringen. Es ist gerade das Gegenteil von dem erreicht worden, was dem Esperanto vorgeworfen wird: nicht ein Zurückgehen des Sprachstudiums, sondern eine erfreuliche Hebung desselben. Es ist auch nie einem vernünftigen Esperantisten eingefallen, das Studium lebender Sprachen zu hemmen. Man darf übertriebene Phantasten oder weltverlorene Pazifisten nicht als Kronzeugen für die »falschen Ideen« und die »vaterlandslose Gesinnung« der Esperantisten anführen. Auswüchse gibt es in jeder Bewegung, auch in der von den verschiedenen Einsendern der Weltsprache-Artikel vielfach in Parallele gezogenen Stenographie!

6. Wir Deutschen können die Esperantobewegung nicht aufhalten. Abseits stehenbleiben halte ich für taktisch unklug, ja für gefährlich. Wir Deutschen können aber durch Esperanto nicht nur der deutschen Sache, sondern auch der deutschen Sprache großen Vorschub leisten. Dies gilt insbesondere für den Orient. Wenn wir auch noch so schnell Türkisch oder Arabisch lernen, wenn auch im Orient noch so schnell deutsche Kurse eröffnet werden, so kann der wirkliche Erfolg erst in Jahren sich zeigen. »Eine Sprache bedeutet ein Leben«, dies gilt in verstärktem Maße für den Orient, dessen Gedankenwelt von der unsrigen so