



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$, S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$, S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$, S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$, S. 26 M., $\frac{1}{8}$, S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 129.

Leipzig, Dienstag den 6. Juni 1916.

83. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Nächste Dinge.

Von \$\$\$ (3. St. verwundet).

Noch ist der Krieg nicht zu Ende, noch wissen wir nicht, was uns der Frieden bringt. Wenn aber nicht alle Zeichen trügen, so muß er uns in naher Zukunft blühen, denn er liegt bereits, wie man zu sagen pflegt, in der Luft. Möge er so gesegnet sein, wie es unsere Waffen waren! Es ist nun nicht lediglich Neugier, die mich angesichts dieser Friedenshoffnungen fragen läßt: Was wird der ehrenwerte Stand der Buchhändler dann beginnen? Wie wird es der Buchhandel anfangen, das schwer zur Ader gelassene deutsche Volk in höherem Maße als vor dem Kriege für sein vornehmeres Produkt zu interessieren?

Unsere Zeit ist ohne Beispiel, und es wird deshalb nicht viel nützen, wenn sich eine Anzahl Kollegen der Zeit nach dem siebziger Kriege erinnert, da sich jedenfalls wenig davon auf die neuen Verhältnisse anwenden lassen wird. Nun, zunächst harret unser schwere Arbeit, das wissen wir, aber sie war von jeher ein Attribut unseres Standes. Sollen die Kulturbestrebungen des letzten Jahrzehnts, die Lebensarbeit so manches klugen Buchhändlers verloren sein? Werden wir weiter erfolglos gegen die Warenhausplage ankämpfen? Werden wir wie bisher so auch ferner in der Bücherflut schier ersticken? Wird der Verlagsbuchhändler, unzufrieden mit den Erfolgen des Sortiments, über Vertriebsmaßnahmen brüten, mit denen er den Sortimentkollegen fränkt und schädigt? Und wird sich endlich der Buchhändler das Krebsgeschwür des Kreditgebens aus dem Fleische schneiden? Diese und andere Fragen drängen sich unwillkürlich auf, und sie sollten beantwortet werden, sei nun der Frieden nah oder fern.

Wenn an irgend einem Kriege, so ist an dem jetzigen die ganze Nation beteiligt gewesen. Während wir Männer kämpften, haben die Daheimgebliebenen wirtschaftliche Sorgen und Entbehrungen zur Genüge gehabt. Wir alle, nicht zum wenigsten der Buchhandel, hoffen, daß die starke Erschütterung tief genug gedrungen sein möge, daß in Zukunft ein anderer Geist das deutsche Volk beherrsche. Denn wollen wir ehrlich sein, so müssen wir bekennen, daß die Zeichen der beginnenden Zersetzung, des Verfalls deutlich und zahlreich waren, und daß wir mit unserer Operetten- und Kinokultur vor unsern Enkeln vielleicht erröten müssen. Man mag es müßig finden, das Vergangene zu glorifizieren, aber das Vergangene ist die Basis des Werdenden, und all das Peinliche und Schlechte, das uns schon seit geraumer Zeit anerkelte, es muß Gutes nach sich ziehen. Mit Worten ist es freilich nicht getan, sondern der Buchhändler, Sortimenter wie Verleger, muß sich hinsetzen und mit einem kräftigen Donnerwetter einen Punkt machen hinter die bisherigen Schwächlichkeiten.

Das Geld ist teuer, und es wird nach dem Kriege noch teurer werden. Infolgedessen werden die Bibliophilen auf Kredit in Zukunft versuchen, ihr Konto zu vergrößern und noch langfristiger zu gestalten. Was dagegen zu tun ist? Ich getraue es mir, mit Erfolg eine Sortimentsbuchhandlung zu eröffnen, in der neben anderen Plakaten ein besonders deutlich gedrucktes — nach Langewiescheschem Rezept in Augenhöhe angebracht — mit den Worten: Verkauf nur gegen Barzahlung! die Aufmerksamkeit des Käufers auf sich zieht. Auch in alten Geschäften ist

striktter Barverkauf möglich, wenn die Kreisvereine richtig arbeiten, selbst wenn im Anfang noch Ausnahmen gemacht werden müssen. Freilich bedarf es einer gewissen Energie, aber deren bedarf es ja zu jeglicher Arbeit. Ferner möge man nicht zetern, wenn einmal ein Kunde deshalb wegbleibt. Das ist nur ein bescheidener Verlust gegenüber den Kreditverlusten.

Es ist anzunehmen, daß die Öffentlichkeit von den Behörden auf den Scheckverkehr hingewiesen wird, um den Barverkehr nach Möglichkeit zu beschränken. Alle Banken geben über den Scheckverkehr erläuternde Schriften heraus, die der Sortimenter zweckmäßig seinen Prospekten und Verzeichnissen beifügt. Denn erstens ist die weitestgehende Ausbreitung des Scheckverkehrs an sich vorteilhaft für ihn, zweitens erzielt er durch diesen Verrechnungsverkehr viel leichter Zahlung. Wer die Psyche des Käufers kennt, wird wissen, daß der Kunde lieber von seinem Bankguthaben als aus der Tasche bezahlt. Er gibt sich dabei derselben Illusion hin wie der im Kataloggeschäft Kaufende, nämlich, daß er das Kaufobjekt nicht bezahlt. Im übrigen mag der Sortimenter ein nüchtern rechnender Kaufmann werden. Sein oft mißbrauchter Idealismus kann sich auf die Erkenntnis der Tatsache beschränken, daß der das Buch nicht verdient, der seinen Besitz nicht mit dem doch so geringen Preis erkaufen will.

Und unsere Kulturbestrebungen? Nun, ich brauche die Namen der Buchhändler nicht zu nennen, die sich um das Buch verdient gemacht haben. Die geleistete Arbeit wird keinesfalls verloren sein, denn wenn unsere im Felde stehenden Berufsgenossen zurückkommen, werden sie mit Ideen und vielen Wünschen kommen. Ich weiß das aus Erfahrung. Sie haben viel gesehen, und vor allem haben sie eine schwere Charakterprüfung hinter sich. Sie waren lange genug Werkzeuge der Zerstörung und wollen insgedessen schaffen und aufbauen. Sie sind unsere Hoffnung, denn sie werden das Epigonenzeitalter, das hinter uns liegt, vergessen machen. Die Bestrebungen der letzten zwei Jahrzehnte bilden eine wundervolle Grundlage für diese Arbeit. Daß eine so tiefgehende Bewegung wie der Krieg geschmackliche Umwälzungen mit sich bringen muß, darf uns nicht bange machen, denn es ist nicht anzunehmen, daß uns in geschmacklicher Beziehung der Atem ausgeht, wie nach dem letzten Kriege. Wurde damals fabriziert, so soll jetzt gearbeitet werden.

Die Achillesferse des Buchhandels war von jeher der Vertrieb. Das kommt daher, daß das buchhändlerische Geschäft in literarischen Dingen eine gewisse Gelahrtheit erforderte, wodurch für die rein kaufmännische Bildung nichts oder nicht viel übrig blieb. In der guten alten Zeit genügte das, während heutzutage etwas kaufmännischer Witz zum mindesten angenehm ist. Der kommende Buchhändler wird seine Bücher nicht nur kennen, sondern auch wissen, wie er sie verkauft. Und er wird seine Aufmerksamkeit hauptsächlich dem billigen Buche zuwenden, dieser genialen Errungenschaft der Vorkriegszeit. Es wird ihm dann die Ahnung aufdämmern, daß er, um es seiner rechten Bestimmung zuzuführen, sich nicht in den Laden setzen und warten kann. Denn Neuland muß mit Schweiß gedüngt werden. Wie ich schon einmal bei anderer Gelegenheit bemerkte, können wir nicht erwarten, daß Menschen, die noch nie einen Buchladen betraten, zu uns kommen, um sich über die Annehmlichkeiten des Lesens