

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Nr. 114.

Leipzig, Freitag, den 18. Mai 1917.

84. Jahrgang.

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. Petitzellen, 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. Stellensuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzelle 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

Redaktioneller Teil.

Noch einmal die Zweckbuchhandlung.

Von A. Zimmermann-Hamburg.

(Vgl. zuletzt Nr. 74.)

In meinem Aufsatz »Die Zweckbuchhandlung« in Nr. 53 des Börsenblattes gab ich der Hoffnung Ausdruck, daß sich eine Aussprache entwickeln möge, die unter Berücksichtigung und Würdigung der beiderseits vorgebrachten Gründe zu einer Förderung der m. E. brennenden Frage führen könnte. Eine zweifellos wünschenswerte Förderung ist nur zu erreichen, wenn beiderseits nicht das Bestreben vorhanden ist, nun unter allen Umständen Recht zu behalten. Es soll nicht, wie es leider in politischen Versammlungen vielfach üblich ist, der Gegner »vernichtet«, sondern es soll den Berufsgenossen ermöglicht werden, sich aus den vorgebrachten Gründen und Gegengründen ein eigenes Urteil zu bilden.

Deshalb werde ich meinem Widerpart keine Behauptungen unterschieben, die er nicht getan hat, ich werde ihm keine Vorliebe für irgend etwas andichten, die nicht vorhanden ist, ich werde keine von ihm offen gelassenen Türen einrennen. Dankbar wäre ich meinem Herrn Gegner, wenn er sich in Zukunft zu den gleichen Grundsätzen bekennen würde.

Was soll dabei herauskommen, wenn Herr Dr. Reizer behauptet, ich setze mich so lebhaft für den »Auchbuchhandel« ein? Ich habe lediglich gesagt, daß wir in Zukunft etwas weniger laut über den »Auchbuchhandel« klagen möchten, weil ja doch auch viele Buchhändler »Einbrüche« in andere Berufe unternahmen und mit Papier, Tinte, Füllfederhaltern, Harmoniums, Apfelsinen und Pfefferluchen handelten. Im übrigen weiß ich selbstverständlich so gut wie jeder Buchhändler, daß die kulturelle Bedeutung des »Auchbuchhandels« herzlich gering und mit der des Sortiments gar nicht zu vergleichen ist. Was würde Herr Dr. Reizer sagen, wenn ich den Spieß umdrehen und behaupten würde, er setze sich so lebhaft für die Schundliteratur ein, nur weil Herr Dr. Reizer den durch diese Schundliteratur angerichteten Schaden für geringer hält, als andere ihn halten? Herr Dr. Reizer würde mir dann — mit Recht — sagen, ich möge mit geraderen Waffen kämpfen.

Was soll dabei herauskommen, wenn Herr Dr. Reizer mir unterschiebt, ich hätte von einem »unfähigen Buchhandel« gesprochen, der es nicht fertiggebracht habe, die ungestillten geistigen Bedürfnisse des deutschen Volkes zu befriedigen? Warum sagt mein Herr Gegner, ich mache dem Buchhandel den Vorwurf des »völligen Versagens in dem ersten und obersten Berufszweck«? Ich habe nichts dergleichen getan, sondern ich bin sowohl in meiner ersten Aufsatz-Reihe als auch in meinem letzten Aufsatz genau zu den entgegengesetzten Schlüssen gelangt. Ich habe dargelegt, daß man keine Anklage gegen den Buchhandel richten könne, sondern daß das von mir und von breiten Kreisen (auch des Buchhandels) empfundene Übel nicht im Können, sondern in der derzeitigen Struktur des Buchhandels seinen Grund hat. In meinem Einleitungs-Aufsatz sagte ich ausdrücklich: »Ich glaube nicht, daß man einem Buchhändler Dünkel vorwerfen kann, wenn er der Ansicht ist, daß es im Buchhandel an Intelligenz keineswegs fehlt«. Freilich kann es die Stimmung des Buchhandels gegen meine Vor-

schläge beeinflussen, wenn man mir herabsetzende Äußerungen über den Buchhandel in den Mund legt, doch wird man mir dann gestatten müssen, daß ich mich gegen derartige Unterstellungen verwahre.

Es handelt sich bei der ganzen Frage nicht um Vorwürfe, nicht um mehr oder minder große Fähigkeit oder Unfähigkeit. Warum soll der Buchhandel unfähiger sein als irgendein anderer Beruf? Ist es denn üblich, daß ausgesucht der dümmste Sohn einer Familie Buchhändler wird? In meiner Praxis habe ich es nur einmal erlebt, daß ein Pfarrer seinen Sohn Buchhändler werden lassen wollte, weil er zum Studium nicht begabt genug sei! Oder soll der Umgang mit Büchern dumm machen? Nach Frenssen hat das zwar einmal ein Lehrling der Herold'schen Buchhandlung in Hamburg behauptet, aber diese Ansicht hat doch bis jetzt keine Weltgeltung zu erringen vermocht. Wir wissen es alle: im Buchhandel sind tüchtige Köpfe nicht selten. Wir wissen es ebenfalls aus eigener Erfahrung, daß im Buchhandel durchweg mit großem Fleiß gearbeitet wird. Trotzdem wollen die Klagen über eine Notlage in unserem Beruf nicht aufhören! Wie zahlreiche Berufsgenossen habe ich mir über diese Erscheinung meine Gedanken gemacht, und ich bin nach jahrelangen Erwägungen und nach ebenso langen Erfahrungen zu dem Ergebnis gelangt, daß der Hauptgrund der Notlage in dem Umstand zu suchen ist, daß der Buchhandel in seiner bisherigen Struktur breite Kreise, ja die breitesten, tiefsten Schichten unseres Volkes nicht erreicht. Ich glaube einen Weg gefunden zu haben, auf dem der Buchhandel zu diesen Schichten dringen kann. Natürlich hat dieser Weg, wie alle neuen Wege, seine Gefahren. Ich wog für mich die Vorteile und die Nachteile gegen einander ab, und ich kam zu dem Ergebnis, daß die Vorteile überwiegen. Wie es meine Pflicht als Mitführer einer Arbeitnehmer-Organisation und Buchhändler war, trug ich meine Gedanken im Börsenblatt, so objektiv mir es möglich war, dem Gesamtbuchhandel vor. Darin liegt für den Buchhandel doch wahrlich nichts Herabsetzendes!

Zu den Einzelheiten der Reizerschen Darlegungen übergehend, kann ich mir es wohl gestatten, Herrn Dr. Reizers Ansichten über die Gefahren der Schundliteratur unwiderlegt zu lassen. Ich persönlich halte die Schundliteratur in ihren Folgen und Wirkungen zwar für wesentlich bedenklicher, als Herr Dr. Reizer es tut. Ich kann auch keineswegs anerkennen, daß durch die Erfahrungen des Krieges die Befürchtungen der Männer gegenstandslos gemacht worden seien, die sich berufen fühlten, der Bekämpfung der Schundliteratur ihre Hauptkräfte zu widmen. Aber ich halte es nicht für meine Aufgabe, meinem Herrn Gegner auf dieses immerhin etwas abseits liegende Gebiet zu folgen. Für unsere Betrachtungen hat die Schundliteratur immerhin insofern Bedeutung, als sie dem guten, tüchtigen Buch den Weg in gewisse Volksschichten versperrt. Das gute Buch und der Schundroman (dessen Verbreitung nicht kleiner, sondern ungeheuer viel größer ist, als man gewöhnlich annimmt) betragen sich auf die Dauer schlecht miteinander. Wo die schmutzigen Hefte des Schundromans liegen, da findet das gute Buch schwer Einlaß. Hat es sich aber einmal den Einlaß erkämpft, so siegt es vielfach im stillen Wettkampf über seinen minderwertigen Gegner. Deshalb ist die Verbreitung guter Schriften