



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 44 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 50 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 44 Mark bez. 50 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 viergespaltene Petitzeilen, bis Zeile oder deren Raum kostet 75 Pfennige; Mitglieder des Börsenvereins zahlen für eigene Anzeigen 25 Pfennige für die Zeile, für  $\frac{1}{4}$  S. 75 M.,  $\frac{1}{2}$  S. 38 M.,  $\frac{1}{3}$  S. 20 M., Stellengesuche werden mit 20 Pf. die Zeile berechnet. In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins  $\frac{1}{4}$  S. 32 M.,  $\frac{1}{2}$  S. 60 M.,  $\frac{1}{3}$  S. 115 M., für Nichtmitglieder 70 M., 135 M., 230 M. Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 214 (N. 121).

Leipzig, Mittwoch den 1. Oktober 1919.

86. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Würzburg.

Zur Versammlung der Vorsitzenden der Kreis- und Ortsvereine am 13. und 14. September 1919.

III.

(I u. II siehe Nr. 210 u. 212.)

Bereinfachungen und Verbilligungen im buchhändlerischen Geschäftsverkehr. Genossenschaftliche Bestrebungen im Sortiment.

Referent: Herr Wilhelm Hermann, Bremen.

Sehr geehrte Herren!

Als ich die Aufforderung Ihres Herrn Vorsitzenden erhielt, vor Ihnen über die Vereinfachungen und Verbilligungen im buchhändlerischen Geschäftsverkehr, genossenschaftliche Bestrebungen im Sortiment zu reden, war mein erster Gedanke ein glattes: Nein, solcher Aufgabe bin ich nicht gewachsen. Und je mehr ich mich in diesen Wochen in das Problem vertiefte, um so schwerer ist es mir geworden, das in Worte zu kleiden, was ich gern sagen möchte; denn es liegt noch so vieles im tiefen Dunkel, und der Schwierigkeiten sind noch so große, daß dies alles nicht in den kurzen Rahmen eines Vortrags zu fassen ist. Einzig das Bewußtsein, daß wir in Bremen eine revolutionäre Tat vollbracht haben, die den ganzen deutschen Buchhandel aufgeregt hat und die deshalb in uns ein gewisses Verantwortungsgefühl erwecken muß, hat in mir den Entschluß gekräftigt, vor Ihnen zu sprechen. Ich bin mir der vollen Schwäche meiner Worte bewußt und bitte, den guten Willen höher einzuschätzen als die Tat. Die Liebe zu meinem Beruf drängt mich, und sollte es mir gelingen, in dieser Stunde auch nur einen Baustein zum Neubau des deutschen Buchhandels herbeizutragen, so will ich dankbar sein.

Was ist es, was unsere Zeit bis in die tiefsten Tiefen erschüttert hat, worin liegt die Ursache der Entwertung aller Werte? Eine klare, unzweideutige Beantwortung dieser Kernfrage aller Fragen, auch für uns im Buchhandel, ist die Grundbedingung zum Verständnis unserer Lage. Und sie lautet in eine kurze Formel gepreßt: »Wie bringen wir den Individualismus (das Unternehmertum) in Einklang mit den Forderungen des Sozialismus (Genossenschaft)?« Diese Frage will ich versuchen zu beantworten.

Zweierlei muß für die Zukunft des Buchhandels scharf unterschieden werden. So ähnlich es auch klingen mag, von so grundlegender Bedeutung ist die Feststellung des Unterschiedes. Es handelt sich darum: soll der deutsche Buchhandel, einer der wichtigsten Faktoren im deutschen Geistesleben — der Lebenskraft des deutschen Volkes — verschwinden und dem Bücherhandel weichen? Oder anders ausgedrückt: wollen wir uns entscheiden für das Buch im Handel oder für den Handel mit dem Buche? Das Buch im Handel bedeutet kaufmännisch ausgedrückt: das Buch ist eine Ware wie jede andere Ware, und wir fragen weniger nach dem inneren Gehalt als nach dem Verdienst. Ohne gerade Schlechtes, Schlüpfriges oder Gemeines vertreiben zu wollen, ja, bei entschiedener Ablehnung solcher Ware, hängt dennoch im Grunde unser Entscheid von der Erwägung ab: was verdiene ich beim Buch, also bei der Ware? Das Buch ist für

mich einfach Tauschobjekt, Ware gegen klingende Münze. Ganz anders der Handel mit dem Buche. Hier ist das Buch für mich ein Wertobjekt, ein Stück meines eigenen Ichs, mein persönliches Eigentum, das ich freiwillig weggebe und das im Grunde mit dem Gegenwert, den ich erhalte, nichts gemein hat. Ich will etwas Geistiges geben, will den Käufer über das Materielle hinausheben zum Ideellen, ihn herausreißen, wenn auch nur für kurze oder längere Zeit, aus dem Alltag in den Feiertag. Kurz gesagt, das Ideelle ist für mich alles, das Materielle nur Notwendigkeit. Dieser letztere Grundsatz verkörpert sich vor allen Dingen in Perthes und jetzt noch bedingt bei den alten Kämpfen unseres Standes. Aber wir müssen der Wahrheit die Ehre geben und offen gestehen, daß die große Masse unter uns solche Buchhändler »einseltige Idealisten« nennt. Vorbet sind die Zeiten, da im engen, staubigen Laden in entlegenen Gassen der Buchhändler zwischen seinen Büchern saß, Wissenschaftler und Politiker sich zu ihm flüchteten, mit ihm Rats pflegten, von ihm lernen und bei ihm geistige Schätze heben wollten. Der Foliant ist der Broschüre gewichen, der mehrbändige Roman dem einbändigen. Anstatt tiefen Grabens ist Schürfen an der Oberfläche Tagesordnung, das äußere Gewand wird höher bewertet als der innere Gehalt; alles ist auf Spekulation, auf Gewinn gestimmt. Fast jeder glaubt sich berufen, seine Meinung sagen zu müssen, und wird darin dadurch bestärkt, daß er noch immer einen Verleger findet. Wenn Salomo vor Jahrtausenden schon rief: »Des Bücherschreibens ist kein Ende«, heute würde er seine Zeit paradiesisch nennen. Der Buchhändler, sowohl Verleger wie Sortimentler, will Kaufmann werden. In großen, üppigen Läden, in bester Lage sind die Bücher reihenweise ausgelegt, große Stöße aufeinander, alles genau wie im Warenhaus, für das Auge berechnet. Das Ideal unseres Berufs, »Hüter und Mehrter des deutschen Geisteslebens zu sein«, schwindet dahin, und wir müssen offen zugeben, wir sind auch gar nicht mehr in der Lage, unseren Kunden so zu raten, wie wir es vielleicht noch möchten. Zum Teil liegt es darin begründet, daß die große Menge gar nicht mehr beraten sein will, denn auch die Bücher sind der Mode unterworfen, und es gehört oft zum guten Ton, ein Buch zu besitzen, es gelesen zu haben, ist nicht einmal notwendig. Der Bücherstrom des geistigen Lebens Deutschlands ist gewaltig angeschwollen, aber trübe und schlammig geworden, und dem ernststen Buchhändler kostet es Mühe, aus diesem großen, überwältigenden Strom die wenigen echten Perlen herauszufinden, die unserem Ideal entsprechen, uns die Freude an unserem Beruf erhalten, weil sie allein nur uns innere Befriedigung, aber leider nicht das tägliche Brot geben.

Klagen sind indes fruchtlos, rückwärts können wir das Rad der Zeit nicht mehr drehen; was uns übrig bleibt, ist, klaren Auges erkennen, was das Heute von uns fordert, um dann zu handeln. Noch ein anderes kommt hinzu. Seit ich buchhändlerisch denken kann, kenne ich die alte Klage, die sich fast zum Hohenlied des Buchhandels verdichtet hat: Zu wenig zum Leben, zu viel zum Sterben. Wenn aber eine solche Klage durch Jahrzehnte hindurch immer lauter wird, wenn trotz aller Arbeit der Besten unseres Standes die Ursachen derselben nicht gemindert, geschweige denn beseitigt werden können, so