

auch in anderen Städten haben Heißsporne mehr als einmal die Grenze zwischen berechtigter Abwehr und unberechtigtem Angriff übersehen. Ein gemeinsames Vorgehen mit dem Buchhandel wird auch hier das Richtige sein; der »Jugendring«, wie alle ähnlichen Selbsthilfe-Organisationen des Publikums, wird stets auf die Mitwirkung des guten Buchhandels zur Erreichung seiner Ziele rechnen können; aber seiner Diktatur kann und wird sich der Buchhandel nicht unterwerfen.

Der Ausblick in die nächste Zukunft, mit dem wir unseren Jahresbericht abschließen, ist nicht erfreulich. Was aus dem Buchhandel wird, wenn erst die geradezu ungeheuren Belastungen sich auswirken, die die Durchführung der neuen Steuergesetzgebung mit sich bringt, und die dabei doch nicht entfernt dazu ausreichen, auch nur den Etat des Reiches auszubalancieren, geschweige denn die uns auferlegten Reparationszahlungen zu erfüllen, vermag heute noch niemand zu übersehen. Weitere Preissteigerung, weiterer Rückgang des Absatzes erscheint so gut wie gewiß. Die Verdoppelung der Umsatzsteuer ist unausbleiblich, und wie sich diese Steuer, von der ich schon bei ihrem Auftauchen an dieser Stelle sagte, daß sie für den Staat eine höchst dankbare und ungeahnt entwicklungsfähige Steuerform darstelle, etwa noch weiter steigern wird, ist noch gar nicht abzusehen. Die dem Verkehr auferlegten Lasten sind in stetiger Zunahme begriffen; der Reichspostminister sowohl wie der Eisenbahnminister haben weitere Erhöhungen schon in sichere Aussicht gestellt, so z. B. die Erhöhung des Portos für den einfachen Brief auf 1.— M. Dazu kommt, daß das Reich mehr und mehr dazu übergegangen ist, den Unternehmern auch noch die Kosten der Erhebung aufzubürden, wie es bei der Einkommensteuer der Angestellten der Fall ist.

Wie Umfang und Inhalt dieses Jahresberichts erkennen läßt, war Ihr Vorstand auch im abgelaufenen Geschäftsjahre mit Arbeit reich gesegnet. In vier Vorstandssitzungen nahm er im wesentlichen Stellung zu den Tagesordnungen der sich daran anschließenden großen Versammlungen des Börsenvereins, des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine und unseres eigenen Verbandes. An der außerordentlichen Hauptversammlung im Februar und an den Kantateversammlungen nahm er vollzählig teil; in Heidelberg war er durch die Herren Jäh, Neubert, Wahle und Neumann vertreten. Aber auch unsere Mitglieder haben sich dank der zentralen Lage unseres Verbandsgebietes zahlreich an den Leipziger Versammlungen beteiligen können, sodaß unser Verband stets seiner Bedeutung und seiner Mitgliederzahl entsprechend vertreten war.

Wenn sich Ihr Vorsitzender infolge starker Inanspruchnahme durch die Leitung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine dazu entschließen mußte, sein Amt nach zehnjähriger Tätigkeit niederzulegen, so ist es ihm ein Herzensbedürfnis, an dieser Stelle den Mitgliedern des Verbandes innigen Dank auszusprechen für das Vertrauen, das sie ihm entgegengebracht und für den Beistand, den sie ihm geleistet haben. Er verdankt seiner Tätigkeit als Vorsitzender unseres angesehenen Verbandes viel; vor allem die Erziehung zur Objektivität, die Einsicht, daß mit vorgefaßten Meinungen nichts zu erreichen ist und daß man an die Dinge mit um so größerer Bescheidenheit heranzugehen sich gewöhnen muß, je höher die Warte ist, von der aus man sie betrachtet, — vor allem aber verdankt er seiner Arbeit für den Sächsisch-Thüringischen Buchhändler-Verband eine dauernde Bereicherung seines Lebens: die Freundschaft einer Reihe ausgezeichneten Berufsgenossen, in erster Linie derjenigen, mit denen er im Vorstände zusammenarbeiten durfte. Seine Opfer an Zeit und Mühe werden mehr als reichlich aufgewogen durch den Gewinn dieser inneren Güter.

Dem ihm liebgewordenen Verbands Sachsen-Thüringen aber wünscht er am Schlusse seiner Amtsführung eine weitere glückliche und segensreiche Entwicklung. Möge ihm vor allem der Geist ehrlichen genossenschaftlichen Zusammenhalts, der in den letzten Jahren unter dem Druck der Verhältnisse eine erfreuliche Förderung erfahren hat, nie wieder verloren gehen! Dann wird der Sächsisch-Thüringische Buchhändler-Verband unter der Leitung einsichtsvoller Männer auch weiterhin seinen Platz als einer der größten und einflussreichsten Kreis-Vereine innerhalb des deut-

schen Buchhandels behaupten und an der Lösung der diesem zugewiesenen Aufgaben tätigen und glücklichen Anteil nehmen können.

(Der Bericht über die Jlmener Verbandsversammlung folgt in nächster Nummer.)

**Bloch, Dr. Werner, und Heinz Müffig:** Das reine Deutsch des Kaufmanns. Ein Buch wider das Kaufmannsdeutsch mit Beispielen und Erläuterungen veraltet und neuzeitiger Schreibweise. 8°. 292 S. Berlin 1921, Verlag von Richard Döfler. Ladenpreis geb. M 20.—

Wieviel Bücher gibt es wohl über das »Reine Deutsch«, das »Richtige Deutsch«, das »Gute Deutsch«, das »Kaufmannsdeutsch« (d. h. also über das schlechte Deutsch) und wie sie sich sonst benennen mögen! Ihre Zahl ist unendlich, fast wie die der »Leitfaden«, »Lehrbücher«, »Grundrisse« usw. der Doppelten Buchführung. Kein Fachmann glaubt an diesen beiden Fragen vorübergehen zu dürfen, kaum ein Neuling widersteht der Versuchung, sich an ihnen die fachschriftstellerischen Sporen zu verdienen. Und dennoch besitzen wir darüber manch gutes, brauchbares Buch. Zu diesen gehört zweifellos das vorliegende. Nicht weil es wesentlich Neues bringt; wer könnte dies auch auf einem dermaßen abgegrastem Gebiete? Das »Wie« steht hier im Vordergrund bei der Beurteilung des Gebotenen, nicht das »Was«. Die Verfasser wandeln neue Wege, abseits der alten ausgetretenen. Ein frischer Hauch umweht ihre Ausführungen von Anfang bis Ende. Nicht schulmeisterhaft trocken und lehrhaft, sondern geistvoll witzig wird mit dem Kaufmannsdeutsch abgerechnet. Das nimmt von vornherein für das Buch ein Gleich auf der ersten Seite etwas ganz Neues, fast Unerhörtes. »Sprungbrett« steht da. Das soll »Vorwort« heißen. Nicht übel! Also die Eigenart ist es, die das Buch aus dem Wust der anderen hervorhebt. Bisweilen geht diese Eigenart freilich etwas weit, doch davon später. Der Wert des Buches wird jedenfalls dadurch nicht beeinträchtigt.

Die Verfasser kennen ihr Gebiet genau; ein reicher Schatz von Erfahrungen und Anschauungsstoff steht ihnen zur Verfügung. Sie nützen ihn weidlich aus. Nicht so, daß sie dem Lernenden, dem werdenden ein Bündel »Musterbriefe« vorschütten und es ihm überlassen, sich damit schlecht und recht abzufinden. Nein! Denken soll der Leser, wägend prüfen und sich entscheiden lernen. An Anregungen und an Betätigungsmöglichkeiten mangelt es nicht. Schon im ersten Teile nicht, der allgemeine Betrachtungen über den kaufmännischen Briefwechsel enthält und eine ganz kurz gefasste Grammatik. Aber beileibe keine im landläufigen Sinne mit »Regeln« zum »Lernen«, sondern eine Leben atmende mit Beispielen, Beispielen und wieder Beispielen. Falsches und Richtiges gegenübergestellt. Etwa so: »Das Übersetzungsrecht ins Englische bleibt vorbehalten« — »Das Recht der Übersetzung ins Englische bleibt vorbehalten«. Wie sagt man? Lieber Buchhändlerleser, hast Du Dich immer richtig ausgedrückt? O wieviel Gedankenlosigkeit werden doch tagtäglich auch von Gebildeten ausgesprochen und geschrieben! Die Verfasser legen schonungslos den Finger darauf. — Dann kommt der zweite Hauptteil, der eigentliche kaufmännische Briefwechsel, wiederum in Beispielen und Gegenbeispielen. Jene, die verwerflichen, sind in halbfetter Fraktur gesetzt und werden Satz für Satz ohne Erbarmen zerplückt. Dann folgt meist das Gegenbeispiel in magerer Antiqua. Und hier muß allerdings gesagt werden, daß die Verfasser nicht selten reichlich weit gehen in bezug auf Eigenart der Ausdrucksweise. Mancher Brief mutet an wie eine geistvolle »Planderei« unterm Strich« (Feuilletonskizze, verdeutsch nach Engel, Entwelschung). Man nehme als Beispiel den »humorvollen Umzugsbrief« auf Seite 93: »Berlin W. 9, Kollendorsplatz 9. Dort wohnen wir jetzt. In der Rosenstraße gefiel es uns nicht mehr. Es wurde uns zu eng«. Und so weiter in dieser leichten, fast leichtfertigen Sprache. Die folgende »Benachrichtigung vom Hinscheiden des Generaldirektors (ei ei! ein Doppelfremdwort!)« ist dagegen, besonders im Beginn episch breit und zu schleppend gehalten. Es soll ohne weiteres zugegeben werden, daß ein Unterschied besteht zwischen einem Umzugsbrief, der zugleich bestimmt ist, werbend zu wirken, und einer Todesanzeige (die übrigens in diesem Falle auch wirbt). Zugegeben sei auch, daß sich dieser Unterschied im sprachlichen Ausdruck widerspiegeln muß. Aber zuviel ist zuviel. Man schreibt und liest kaufmännische Briefe nicht um des ästhetischen Genusses willen. Ob der nüchtern denkende Kaufmann je an dieser Art Stil wird Gefallen finden können? Oder an Verdeutschungen wie »fern-mündlich« für telephonisch (Seite 224) und »vorbewerten« für diskontieren (Seite 189)? Die angeführten Beispiele ließen sich übrigens vermehren, doch der denkende Leser soll selbst prüfen und urteilen und dabei nicht vergessen, daß ein Buch nur dann als wirklich gut im höheren Sinne des Wortes bezeichnet werden darf, wenn es gelegentlich auch Widerspruch auslöst. Außerdem soll der Besprecher bei einem Werk