

daß Sie mit allen möglichen Kommissions-, Propaganda- und Bezugsvergünstigungen aus dem eben geschilderten Buchhandelsapparat Glanzleistungen für das deutsche Buch hervorzaubern können? Ach nein: das Übel liegt tiefer. — Ich will es Ihnen kennzeichnen: Es liegt darin, daß die Träger des deutschen Buchvertriebes im Auslande eben — Deutsche sind. Sie sind an ihre politische, geistige, wirtschaftliche Erziehung gebunden; — den Unterschied von der englischen und sogar von der französischen Erziehung für die Welt brauche ich Ihnen kaum zu beschreiben. — Da es aber doch sonst so viele andere kaufmännisch oder gewerblich, oder sonstwie tätige Auslandsdeutsche gibt, die gerade im Auslande feste, tüchtige, erfolgreiche Deutsche sind, so wollen wir Buchhändler es unter uns gestehen: Ach Gott, unsere Auslandsbuchhändler sind (wenn es nicht in anderen Stellungen bekräftigte Existenzen sind) eben »deutsche Buchhändler«, und das ist für Weltbegriffe eine verschärfte Schwächung, zumal gemessen an den hohen und schwierigen Aufgaben des Berufes im Auslande. Und hierin liegt in der Tat unsere entscheidende Schuld an den Organisationsmängeln unseres Vertriebes im Auslande. — Zweierlei Einwänden will ich knapp begegnen: 1. Gewiß gibt es auch hervorragende tüchtige und bewährte Auslandsbuchhändler deutscher Herkunft, sei es als Firmeninhaber, oder als Gehilfen internationaler Geschäfte. Aber selbst wenn sie den Hauptteil unserer Auslandsbuchhändler ausmachen würden, so wären es eben doch der Zahl nach noch viel zu wenig für die von uns zu bearbeitenden Gebiete, namentlich in Übersee. — Und dann: Selbst wenn ein Auslandsbuchhändler ein treuer, für die Sache seines Vaterlandes und seiner Kultur tätiger Deutscher ist; was geschieht, um ihn in seinen beruflichen Interessen und Aufgaben zu fördern, zu unterstützen? — Die Vergünstigungen der Verleger allein machen dazu nicht das Entscheidende aus, sondern wir müssen für eine organische, organisatorische Verknüpfung dieser Auslandsbuchhändler unter sich und mit dem Heimatsberufe Sorge tragen mit allen möglichen Informations- und Hilfeleistungen. — 2. Wenn man mit entgegenhält, daß doch z. B. die amerikanischen Buchhändler durchwegs für das französische Buch gewonnen sind und daß es also genüge und darauf ankomme, wenn die deutschstämmigen Buchhändler nicht ausreichen, die fremden Buchhändler künftig mehr für das deutsche Buch zu interessieren, so scheint mir das zunächst für Kulturpropaganda doch nicht ganz stichhaltig, und dann: Wir müssen uns doch darüber klar sein, daß das deutsche Buch, ein Begriff und eine Tendenz, die es doch erst seit der Reichsgründung gibt, in den wenigen weltpolitisch nicht übermäßig günstigen Jahrzehnten sich bisher in stetem Kampf befand gegen den im Auslande mit geistigen, sprachlichen und politischen Prioritätsrechten ausgestatteten und traditionell begünstigten französischen Literaturmarkt. Auf weitere Umstände dieser Art kann ich hier leider nicht eingehen, aber das Angeführte genügt, um klar zu machen, daß eben unsere Kulturpropaganda, wenn man von einer solchen reden will, mit unserer Vertriebsorganisation für das Buch im Auslande außer der Vorzugsstellung des französischen Buches beim Publikum einen auf den gleichen Zusammenhängen beruhenden Widerstand bei den fremdländischen Buchhändlern überwinden muß, und es ist fraglich, wie weit man über den letzteren Brücken schlagen kann durch irgendwie wirtschaftlich noch verantwortbare Zugeständnisse des Verlags. In gewissen Fällen mag das möglich und aussichtsreich sein, und dann soll man damit nicht zögern. Aber für eine große Vertriebsstrategie im Auslande werden wir eben doch so sehr wie keine andere Nation auf die Bildung eigener Truppen angewiesen sein. Wie steht es damit?

Vor dem Kriege waren deutsche Buchhandelsgehilfen wenigstens für berufstechnische Dienste im Auslande gesucht; aber zur initiativen und aktiven Geschäftsführung hat es wohl selten gelangt. — Heute liegen die Dinge noch viel, viel schlimmer. — Der Buchhandel hat die Heranziehung eines für die großen Aufgaben im In- und im Auslande befähigten Nachwuchses gröblich vernachlässigt. Sogar die spezifisch fachliche Ausbildung hat sich verschlechtert; an die Entwicklung von kaufmännischen Kenntnissen und Fähigkeiten wird überhaupt nicht oder nur unzulänglich gedacht. Wie viel von unseren Buchhandelstätigen sind mit Buchhaltung, Schreibmaschine, Stenographie und dergleichen vertraut? Wie viele haben sich im Reiseverkauf betätigt, wo man auf die

Grundkraft losgehen muß, statt sie hinter einem Ladentisch abzuwarten und abzufertigen? Das sind lauter Dinge, die man für die Forcierung und Rationalisierung des buchhändlerischen Vertriebes unbedingt braucht, namentlich auf Auslandsposten. Und wie steht es nun gar mit der Verbreitung und systematischen Fortbildung brauchbarer Sprachkenntnisse, die die wesentlichste Voraussetzung für eine Auslandstätigkeit sind? Miserabel! Aber wenn wir keine geistig und praktisch tauglichen Arbeiter für den Auslandsmarkt haben, dann nützt auch alle Organisation nichts. Es hat wohl immer Persönlichkeiten und Firmen im deutschen Buchhandel gegeben, die gerade nach dem Auslande starken Unternehmungsgeist entwickelten, aber es fehlten die Leute, derartige Aufgaben und Möglichkeiten draußen zu vertreten und auszuwerten. Hier sehe ich den Hauptschaden unserer Auslandsbestrebungen. Wenn man die Welt mit dem deutschen Buch erobern will, müssen wir zunächst zu Hause, in unseren Schulen und Berufsschulen anfangen. Wir müssen dem Buchhandel neue Kräfte zuführen und wir müssen sie strenger, praktischer und großzügiger ausbilden. Jedes Provinzortiment muß daran denken, daß seine Lehrlinge auch in der Welt ihren Mann stellen sollten. Und wir werden nicht darum herumkommen, für die zur Auslandsarbeit benötigten Kräfte besondere Ausleseverfahren und eigene Aus- und Fortbildungseinrichtungen zu schaffen. Wenn das der Buchhandel als Ganzes nicht kann, dann müssen es die am Auslandsabsatz interessierten Großunternehmungen einzeln oder in Gruppen tun. Wir müssen uns den für das Ausland berufenen Buchhändlerthyp erst ausprägen; das muß ein ganz anderer Menschenschlag werden, als was wir jetzt im Buchhandel als Durchschnitt sehen. Ich möchte den Unterschied am prägnantesten mit einem Zitat von Rumpelstilzchen aus dem Berliner Volksmund kennzeichnen: »Weniger doof, aber — ein bißchen — gerissen«.

Ich konnte hier die Leistungsgrundlagen des Auslandsbuchhandels und die darin geradezu dominierende Frage der Ausbildung unseres Berufsnachwuchses nur kurz behandeln. Wir werden uns an dieser Stelle künftig mehr als bisher mit dieser Sache befassen müssen, und H. G. Ewers kann sich darauf verlassen, daß sie bei uns nicht mehr zur Ruhe kommt. Das ist vielleicht der wichtigste, jedenfalls elementar notwendige Entschluß und Dienst für seine Forderungen.

Man exemplifiziert Ewers auf einen Mann in Amerika, der wirklich geistig und kaufmännisch zu großen Leistungen für das deutsche Buch willens und berufen zu sein scheint. Man kann ihn deswegen nicht genug rühmen, aber er ist eben eine Ausnahme. Und wenn nun Ewers die ganze Schale seines Zorns über den deutschen Verlag ausschüttet, weil dieser jenen Mann nicht genügend unterstützt, so hat er damit in diesem Einzelfall gewiß recht. Aber fassen wir das Grundsätzliche, das große Ganze ins Auge, so kommt man doch zu folgender Frage: Jener Buchhändler hat unter schwierigen Verhältnissen und bei mangelnder Unterstützung vom deutschen Verlag für das deutsche Buch in Amerika Großes getan und vieles erreicht. Aber ist nicht zu befürchten, daß er bei Erfüllung aller seiner Wünsche und Erwartungen durch den deutschen Verlag kaum in der Lage gewesen wäre, die ihm dadurch zufließende Fülle von Werten und Kräften mit verhältnismäßiger wirtschaftlicher und kultureller Rentabilität anzuwenden und auszunutzen? Schätzt man die ganze Aufgabe in Amerika richtig ein, so wird das Verdienst jenes Mannes nicht geschmälert, wenn man zugibt, daß auf seine Arbeit allein solch großzügige Pläne und Einrichtungen nicht aufzubauen waren. Da man ihm aber aus den oben beschriebenen Gründen brauchbare Helfer aus Deutschland vorläufig nicht zur Verfügung stellen konnte in jener Zahl, die man zur straffen Organisation und intensiven Bearbeitung des amerikanischen Marktes einigermaßen voraussetzen muß, so wäre es wohl denkbar, daß das Unternehmen unter seiner Größe von innen heraus früher oder später zusammengebrochen wäre. Ewers wird wissen, daß Deutschland sich derartige Experimente gerade in Amerika kaum mehr leisten darf.

Man hat schon in den Jahren vor dem Kriege gerade vom deutschen Verlag aus sich ernsthaft mit Plänen für eine Kollektivunternehmung in Amerika ähnlich der von Ewers geschilderten Form befaßt. Ein lebhafter Meinungsaustrausch hat damals zwi-