

ganismus eingehen und an dessen weiterer Entwicklung lebendigen Anteil nehmen. Gewiß wird es in jeder Versammlung wie in edem Theateraal immer Hörer geben, welche kalt und unberührt bleiben, aber — und für uns ist nur die positive Seite des Problems wesentlich — sicherlich ebensoviele oder mehr, welche „des Geistes einen Hauch verspürt“ haben, einen wirklichen Gewinn mit nach Hause nehmen und hinfort gewiß hinsichtlich ihrer Fortentwicklung zu Bücherkäufern, welche dem Buche in guten und bösen Zeiten die Treue halten, bessere Vorbedingungen in sich tragen als vorher.

So erzieht man zu schöpferischem Lesen, so bereitet man dem guten Buche den Weg zu gerechter Wertung und dem Buchhandel den Weg zu wirtschaftlichem Aufstieg. Wie aber muß der Mann beschaffen sein, der es unternehmen darf und soll, in diesem Sinne wirkend auf den Plan zu treten?

Er muß
erstens theoretisch gebildeter und praktisch erfahrener Psychologe sein, das unendlich abwechslungsreiche Ineinandergreifen bewußter und unbewußter seelischer Regungen bei den Hörern zweckvoll nach seinem Willen auslösen und lenken können und den „psychologischen Moment“ höchster Empfänglichkeit herbeizuführen verstehen;

zweitens gute Kenntnisse der mannigfachen Wissensgebiete besitzen, welche bei allen Gebildeten und Bildung suchenden immer Interesse finden und als Ausgangspunkte für die Buchwerbung besonders geeignet sind, z. B. moderne Philosophie, neue Literatur- und Kunstströmungen, Mystik, Psychoanalyse, wahre und „verkappte“ Religionen usw. Er muß es verstehen, diese Themen frisch und lebendig zu behandeln, nicht nur Literatur zu zitieren oder eine Menge von Einzel-tatsachen und wissenschaftlichen Definitionen dem Gedächtnis seiner Hörer aufzudrängen, sondern — bei aller wissenschaftlichen Korrektheit, die selbstverständliche Voraussetzung ist — zu erreichen wissen, daß jeder Hörer instinktiv erfährt „tua res agitur“ und gespannt, voller Anteilnahme, mitgeht. Die Hörer dürfen nicht nur Hörer bleiben, sondern müssen für die Dauer des Vortrages geistige geradezu Hörige werden. — Er muß

drittens schon durch seine äußere Erscheinung alle Hörer für oder gegen sich einnehmen — beides ist gut, nur stumpfe Gleichgültigkeit ist schwer zu erschüttern! — selbstverständlich Rede und Ausdruck gewandt beherrschen, spare aber weislich sogenannte „Effekte“ und hüte sich vor allzu abgründiger Gelehrsamkeit. — Er muß

viertens unbedingt Buchhändler sein, dem die Werbung für das Buch bei jedem wie immer gearteten Thema stets als Haupt- und Endziel aller seiner Bemühungen gegenwärtig bleibt; er darf aber nicht nur Buchhändler sein, sonst merkt man zu deutlich die Reklameabsicht und — wird verstimmt. Er vereinige in seiner Person den erfahrenen, praktischen, rechnenden Buchhändler mit dem interessierten, strebenden, unverfälschten Wissenschaftler, dann wird die Werbeabsicht als Generalbath seine oratorischen Bemühungen durchseelen und orientieren, und — ohne im mindesten unerwünscht oder aufdringlich zu scheinen, ihre Wirkung sicher nicht verfehlen. — Er muß

fünftens und letztlich — und das ist bei weitem das Wichtigste — in seiner Idee mit Überzeugung leben und aufgehen, sie womöglich selbst konzipiert und geistig ausgetragen haben, und sich die erfolgreiche Lösung seiner Aufgabe zutrauen.

Der Mann bin ich. Nicht eben bescheiden, aber — nun, ich habe wahrlich lange genug gewartet, bevor ich mit meiner Behauptung herauskam. Ich habe mich in langer Arbeit vorbereitet, geprüft, gebessert, endlich die Probe auf das Exempel gewagt und — recht behalten, wie der Erfolg zeigte. Jetzt aber möchte ich im großen arbeiten.

Ich rufe euch, Aktive, Kulturbewußte, geistig Junge, Wollende, Bejahende unter den Buchhändlern, gleichviel ob

ihr Verleger oder Sortimentler seid. Auf zur gemeinsamen Tat! Die Idee läßt sich für den ganzen Buchhandel — mit Hilfe des Börsenvereins — fruchtbar organisieren, aber ebenso gut auch für einen großen Sortimenterverband, für einen großen Verlag oder einen Konzern gleichgerichteter befreundeter Verleger speziell ausbauen. Die Sortimentler werden die örtliche Propaganda gern übernehmen, wenn Verlegernamen von Klang und Ruf hinter der Sache stehen. Ich würde wohl am besten meinen Wohnsitz hier behalten und von hier aus die festzusetzenden Werbungstreifen durch Deutschland unternehmen; aber selbstverständlich hätte ich auch gar nichts dagegen einzuwenden, um irgendeiner vielversprechenden Tätigkeit willen meinen Wohnsitz zu verlegen. Doch, das sind schon Einzelheiten, die nicht mehr hierhergehören.

Genug — ich weiß, was ich will, und was möglich ist. Und nun, nicht wieder allzulange hin und her überlegt. Hier gilt's den raschen Entschluß — die Tat! Aus begreiflichen Gründen kann ich meinen Namen noch nicht nennen, Herr Eugen Dieckmanns-Jena wird aber Briefe, die mit dem Kennzeichen „S.-B.-Werbung“ bei ihm eingehen, unverzüglich an mich befördern.

Ein Wort an wenige!

Ihr, die ihr wißt, wer hier zu euch spricht, ihr Brüder des inneren Kreises, dem Buche Verschworene, in deren Mitte ich vor noch nicht langer Zeit eine schöne Stunde verleben durfte, wundert euch nicht, daß hier von Kaufwunsch, von Komponenten, Faktoren u. dgl. die Rede war. Schon einmal habe ich euern hohen Idealen gegenüber den Standpunkt des Realpolitikers vertreten müssen, der sich — bei allem Verständnis für euer Streben und Wollen — und gerade um ihm besser zu dienen — mit den Dingen und Verhältnissen des äußeren Lebens klar und nüchtern auseinandersetzt, um sie zu beherrschen. Damals fand ich euer aller Zustimmung. Heute spreche ich zu vielen und will von allen verstanden werden. Euer Ziel ist meines. Euch allen einen Gruß!

Ein Schlusswort an alle!

Am 1. Januar 1925 spätestens will ich an der Front sein. Spätestens! Darum bitte ich um greifbare Vorschläge. Einer unserer Prominenten schreibt mir, „es hätte ihn außerordentlich interessiert, mich persönlich kennen zu lernen; denn es gäbe so wenig aktive Persönlichkeiten im Buchhandel; er würde mich so gern im Verbands seiner Firmen haben, aber für den Moment . . .“ Ein berufener Führer des deutschen Auslandsbuchhandels findet in mir „eine besondere Begabung für großzügige Aufgaben“ und noch viele andere schöne Eigenschaften: er wartet seit Monaten auf die Gelegenheit, mir in seinem Riesenbetrieb einen Wirkungskreis zu bieten, der „meiner würdig und meinen Fähigkeiten angemessen ist. Aber zur Zeit . . .“ Solcher Briefe, meine Herren, besitze ich eine hinreichende Anzahl. Und mit dieser Sammlung sitze ich noch immer — zwar mollig und warm und mehr als gut bezahlt, aber begreiflicherweise unzufrieden — in einem Wirkungskreise, der wohl interessante Seiten und, sozusagen auch Aufgaben bietet, über den ich aber innerlich völlig hinausgewachsen bin. Weite Felder meiner Arbeitskraft, sagen wir ruhig meiner Fähigkeiten, liegen hier einfach aussichtslos brach. Da hilft nun Bescheidenheit nicht weiter. Deshalb — mit allem Nachdruck sei es gesagt: es ist schade, mich hier untätig sitzen zu lassen, wo draußen im drängenden geistigen und wirtschaftlichen Kampfe Leute, wie ich — Gott weiß es! — bessere Verwendungen finden könnten. Von Privatpersonen, bekannten und unbekannt, muß ich mir das täglich sagen lassen. Im Laufe der Unterhaltung sehen sie mich erstaunt an und fragen: „Was tun Sie eigentlich noch hier?“ Ja, das frage ich mich manchmal auch. Und heute lege ich auch Ihnen die Frage vor, meine Herren: „Was tue ich noch hier? Wie lange soll ich hier noch rosten?“

Ich habe gesprochen!

H. B.