

denen Mitteln geschehen. Während die Firma vor dem Kriege ein großes Ladenlokal an der Hauptverkehrsstraße Schanghai, der Nanjing Road, innegehabt hatte, lebte sie 1921 in zwei Stuben des dritten Stockwerkes eines chinesischen Bankhauses wieder auf, um von dort aus den Buch- und Zeitschriftenvertrieb nach den wichtigsten Plätzen Chinas wieder aufzunehmen.

Erst im vergangenen Jahre war es möglich, einen entscheidenden Schritt für den Wiederaufbau der Firma zu tun, und wenn auch das Vorkriegsbild aus wirtschaftlichen Gründen noch nicht wieder erreicht werden konnte, so kann doch jetzt die erfreuliche Tatsache berichtet werden, daß der deutsche Buchhandel in der Firma Max Köhler & Co., G. m. b. H. in Schanghai einen leistungsfähigen und repräsentativen Außenposten wiedergewonnen hat, der geeignet ist, durch ernste, zielbewusste Arbeit immer größere Bedeutung zu gewinnen.

Die Firma Köhler hat im Januar 1925 ein Ladenlokal an der Kiangse Road — einer Nebenstraße der Nanjing Road — bezogen. Damit ist sie rein äußerlich in das Bewußtsein der chinesischen Kreise Schanghai zurückgeführt. Für die Deutschen in Schanghai und ganz China beginnt sie mehr und mehr ein Zentrum deutscher Kultur zu werden. Selbstverständlich sind Ausstrahlungen auf die chinesische Gelehrtenwelt vorhanden, ebenso wie sich allmählich auch mehr und mehr ein internationaler Charakter als Begleiterscheinung ergeben wird, da die deutschen Bücherkäufer durch Angehörige kleinerer Staaten (Holländer, Schweizer, Skandinavier), die in China leben, ergänzt werden. Die großen englischen und amerikanischen Buchhandlungen in China führen, ebenso wie die vereinzelt in Peking und Tientsin vorhandenen französischen Buchhandlungen, zumeist nur relativ unbedeutende Durchschnittsliteratur. Daher kommt es, daß auch englische und amerikanische wissenschaftliche Kreise dem qualitativ wertvollen Lager der Firma Köhler Interesse entgegenbringen.

Während sich das deutsche Buch in Japan in erster Linie mit den verschiedenen Disziplinen der wissenschaftlichen Literatur an japanische akademische Kreise wendet, muß es eine deutsche Buchhandlung in China als ihre Aufgabe betrachten, das gute deutsche Buch in erster Linie den Auslandsdeutschen und den sprachkundigen anderen europäischen Nationen zu vermitteln. Es muß also klar mit der Tatsache gerechnet werden, daß das chinesische Volk mangels eines Stammes entsprechend vorgebildeter Leser niemals auch nur entfernt so aufnahmefähig für deutsche Bücher wie das japanische Volk sein wird. Es ist also abwegig, Mutmaßungen über den Umfang der Aufnahmefähigkeit mit einem Hinweis auf die Bevölkerungsdichte auszusprechen. Der verlorene Krieg hat das Studium der deutschen Sprache für weite chinesische Kreise, die zumeist sehr real denken, unwichtiger werden lassen, so daß jetzt, abgesehen von rein wissenschaftlichen Bestrebungen Einzelner, die Erlernung der englischen Sprache mehr denn je bevorzugt wird. Trotzdem erscheint es aus kulturpolitischen Gründen wünschenswert, wenigstens an einer Stelle des großen chinesischen Reiches den chinesischen Interessenten immer wieder die Erzeugnisse des deutschen Buchhandels vor Augen zu führen. Hierfür ist Schanghai als der wichtigste chinesische Hafen hervorragend geeignet, weil er wie kein anderer in China an den großen Weltverkehrsstraßen liegt und daher auch von chinesischen Gelehrten und Kaufleuten immer wieder besucht wird.

Die Firma Köhler hat bereits 1923 zum ersten Male nach dem Kriege wieder einen Weihnachtskatalog herausgegeben und an alle Deutschen in China zur Versendung gebracht. 1924 ist ein geregelter Propagandadienst geschaffen worden, durch den jetzt in Abständen von etwa 14 Tagen die Interessenten in China fortlaufend über die wichtigsten Vorgänge auf dem deutschen Büchermarkt unterrichtet werden. Jetzt im Jahre 1925 ist etwas Bedeutsames für den Zusammenhalt des Deutschland in Ostasien geschaffen worden in Gestalt eines »Adreßbuches für das Deutschland in Ostasien (AD)«, das dank der verständnisvollen Unterstützung der deutschen Botschaft in Tokio und der deutschen Gesandtschaft in Peking in gemeinsamer Arbeit mit der Deutschen Wissenschaftlichen Buchhandlung G. E. Hirschfeld Gomei Kaisha in Kobe durch Max Köhler & Co. veröffentlicht werden konnte.

Der fortschreitenden Entwicklung des Deutschland in China folgend soll selbstverständlich der Gedanke, allmählich auch außer-

halb Schanghai kleine Vertriebsstätten für das deutsche Buch zu schaffen, wieder aufleben. In bescheidenen Umrissen sind bereits jetzt derartige Versuche unternommen worden. In Hankau wurde durch Vereinbarung mit der Firma F. W. Bahson, die in den Inflationsjahren mit deutschen Büchern zu handeln begonnen hatte, eine Zweigstelle errichtet. Die Organisation einer kleinen Vertretung in Tsingtau ist in Vorbereitung. Wenn es auch aus ideellen Gründen erstrebenswert erscheinen müßte, Zweigniederlassungen in Mukden, Peking und Tientsin zu besitzen, so sind hierfür bedauerlicherweise zurzeit die wirtschaftlichen Voraussetzungen noch nicht gegeben.

Der Verkehr von Deutschland nach Schanghai widelt sich trotz der großen Entfernung schnell und pünktlich ab. Große Lager sendungen gehen via Suez als Stückgut, Elliges und Zeitschriften werden auf dem Landwege über Sibirien gesandt, sofern nicht Unruhen in Nordchina dazu zwingen, den sicheren Weg durch den amerikanischen Kontinent via Vancouver zu wählen. Der in der Entwicklung begriffene Luftverkehr Moskau—Peking wird in Wälde von hoher Bedeutung sein.

Die Verteilung von Schanghai aus nach den verschiedenen anderen chinesischen Plätzen erfolgt unter Benützung der verzweigten Land- und Wasserwege. Die chinesische Post ist billig und arbeitet im großen und ganzen einwandfrei.

Naturgemäß sind die mit dem Betrieb einer Auslandsbuchhandlung in China verbundenen Unkosten gegenüber den laufenden Unkosten eines ähnlichen Betriebes in Deutschland außerordentlich hoch. Besonders drückend werden die sehr hohen Mieten empfunden. Die Personalunkosten für die unentbehrlichen europäischen Kräfte sind ebenfalls außergewöhnlich hoch, jedoch unvermeidbar, da das Leben in Hauptstädten wie Schanghai weit teurer als vor dem Kriege geworden ist und weil sich andererseits die chinesischen Mitarbeiter fast immer nur für die einfachsten mechanischen Arbeiten verwenden lassen.

Im Hinblick auf die noch immer geringe Kaufkraft der Auslandsdeutschen und die vielseitigen Vertriebsmaßnahmen des deutschen Exportbuchhandels kann nicht teurer als zu den deutschen Ladenpreisen zuzüglich eines Portozuschlages verkauft werden. Der deutsche Verlag sollte die schwierige Lage eines so vorgeschobenen Außenpostens des deutschen Buchhandels so weit nur irgend möglich berücksichtigen und die Ausbaubestrebungen durch bevorzugte Rabattsätze und gegebenenfalls auch Kommissionsforderungen mit langem Abrechnungsziel zu erleichtern suchen, da ja auch berücksichtigt werden muß, daß im Ausland mit weit stärkerer Kreditgabe des Buchhändlers als zurzeit in Deutschland gerechnet werden muß.

Gerade die letzten Monate haben erneut gezeigt, wie stark solche Auslandsunternehmungen unter politischen Einflüssen leiden. Die Wirren in China wirken sich für den dortigen Handel am stärksten durch die Stilllegung der inländischen Verkehrswege aus, wodurch Waren- und Geldverkehr oft für lange Monate Unterbrechungen erleiden. In den letzten Wochen haben die Unruhen und Streiks nach den uns vorliegenden Berichten zwar keine unmittelbare Gefahr für die Beamten der Max Köhler & Co., G. m. b. H., ergeben, wohl aber eine Geschäftsführung im bisherigen Umfang nahezu völlig unmöglich gemacht. Es muß davor gewarnt werden, die Lage in China nach den üblichen Presse-meldungen zu beurteilen, da diese in den meisten Fällen außerordentlich übertrieben sind. Trotzdem aber haben die letzten Wochen die deutschen Firmen in China sicher vor sehr schwierige Aufgaben gestellt.

Die Firma Köhler arbeitet in Schanghai abgesehen von den Europäern mit einem Staff von etwa 10 Chinesen, wobei das Verhältnis zwischen dem europäischen Arbeitgeber und dem chinesischen Arbeitnehmer in der Regel ein überaus erfreuliches ist. Der Chineser, der in einer fremden Firma arbeitet, betrachtet das Geschäft weit mehr als ein europäischer Arbeitnehmer als sein Geschäft und ist unablässig bemüht, so eng wie möglich mit den Interessen des Geschäftes zusammenzuleben. Er ist ganz sicher kein Freund gewaltsamer Umwälzungen und hängt mit Leidenschaft an den täglichen Gewohnheiten seines Dienstes, in dem es für ihn eigentlich keine Beschränkungen gibt, sofern er mit Achtung, Freundlichkeit und — was er ungemein liebt — auch ein wenig