

3. Die Gewinnung neuer Käuferschichten.

Das ist ein Problem, dem besonders schwer beizukommen ist. Die Werbearbeit aller buchhändlerischen Betriebe, des Verlags sowohl wie des Sortiments, war bisher eingestellt auf immer dieselben Kreise, die erfahrungsgemäß Bücher zu kaufen pflegten. Jetzt sind gerade diese Kreise oft am wenigsten imstande, Geld für Bücher auszugeben, weil ihr Einkommen gering ist, die vor dem Kriege aber allüberall vorhandenen, wenn auch oft bescheidenen Vermögensreserven verschwunden sind. Diese Sachlage ist allgemein bekannt, und wir mußten mit ihr rechnen, aber trotzdem hat die Werbearbeit ihre Ziele noch nicht erweitert. Nur die Buchgemeinschaften haben hier eingesezt und es anscheinend verstanden, auch gewisse neue Kreise zu gewinnen. Diese sind aber dem legitimen Buchhandel verloren, und außerdem sind es wohl kaum die, die wir im Auge haben. Die weiten Kreise der Bauernbevölkerung und der Arbeiterschaft fehlen uns noch fast vollständig. Wir wissen, daß in dem kleinen Dänemark die Bauernschaft einen gewaltigen Bücherkonsum hat. Überall bestehen dort kleine Leservereinigungen, die eifrig Lektüre pflegen und austauschen. Das war nicht immer so, sondern ist durch jahrelange zielbewußte Arbeit erreicht worden, die aus wirtschaftspolitischen Gründen von den Behörden lebhaft unterstützt wurde. Sollte das nicht auch in Deutschland auf dem Lande möglich sein und ebenso bei der Arbeiterschaft, in deren intelligenteren Kreisen zweifellos großes Bedürfnis nach geistiger Nahrung besteht? Es kann sein, daß ein neuer Buchtyp geschaffen werden müßte, der sich wohl vom Reclamheft nicht allzu weit zu entfernen brauchte. Aber wir müssen nicht das Volk mit Bildung beglücken wollen, sondern wir müssen ihm sicherlich zunächst einmal das bieten, was es haben will. Ob das Bücher vom Schlage Karl Mays und Gerstäckers oder solche vom Typ der Marlitt und Heimburg oder ganz andere sind, das müßte der Versuch ergeben. Aber eins ist sicher: durch unsere heutigen Buchhandlungen kommen wir nicht an diese neuen Käuferschichten heran. Weder der Bauer noch der Arbeiter wird in sie hineingehen, selbst dann nicht, wenn das Schaufenster mit allen denkbaren Mitteln in den Dienst ihrer Gewinnung gestellt würde. Der Auch-Buchhändler könnte vielleicht mehr wirken. Sollen wir davon nicht lernen? Die nachstehenden Ausführungen mögen vielen lehrreich und unmöglich erscheinen. Sie wollen auch nichts weniger, als etwa jetzt schon praktische Verwirklichung anstreben. Aber sie können wohl immerhin zum Nachdenken anregen und die Diskussion befruchten. Es handelt sich um absolutes Neuland, und auf diesem kann man zuerst natürlich leicht einmal in die Irre gehen. Wie wäre es, wenn sich Jungbuchhändler, beraten vielleicht von älteren Kollegen oder als deren Angestellte, in den Dienst der Sache stellten und meinetwegen ein Zigarrenlädchen oder gar einen Kramladen aufmachten, in dem es auch Bücher gäbe? Das wären dann zur Abwechslung auch einmal »Auch-Zigarrenhändler« statt Auch-Buchhändler. Und je nach der Geschicklichkeit des Betreffenden könnte dann den Büchern allmählich ein etwas breiterer Raum zugeteilt werden. Natürlich sind auch die Bücherwagen eine Möglichkeit, die am Lohntag am Ausgang großer Werke halten müßten, aber ebenso vielleicht von Dorf zu Dorf ziehen und mit Unterstützung von Lehrer und Pfarrer arbeiten könnten, vielleicht nach geeigneter vorheriger örtlicher Werbung für das Buch schlechthin. Und ebenso könnte man daran denken, Bücherläden und Bücherabteilungen anderer kleinerer Geschäfte zu schaffen, die den Pariser Buchläden ähnlich sehen könnten. Alles sind Möglichkeiten. Die erste will uns noch die aussichtsreichste erscheinen, und sie wäre vielleicht eine wirksame Waffe im Kampfe gegen den Auch-Buchhandel.

Das alles sind Zukunftsgedanken, aber gewißlich keine Utopien. Wer vor zwanzig Jahren Reisen im Flugzeug prophezeit hätte, wäre ausgelacht und als Wollentlududsheimer verschrien worden, zu einer Zeit, die noch nicht einmal das Automobil kannte. Die Lösung der Probleme wird wohl auch kaum auf dem Wege der Diskussion gefunden werden, aber eines Tages wird einer kommen, den Stier bei den Hörnern packen und einfach praktisch neue Wege gehen. Und die anderen werden dann sagen: »Das lag doch so nahe, das hätte längst gemacht werden sollen, ich hab's

auch schon immer vorgehabt«. Der Buchhandel gehört mit seinen alten Traditionen zu den konservativsten Berufen. Möge er die Zeichen der Zeit erkennen, den Problemen, die sie bringt, klar ins Gesicht schauen und mit aller Energie deren Bewältigung in Angriff nehmen!

Lehren aus dem ersten Verlagspropagandisten-Kursus.

Von Theodor Marcus.

Es wäre wohl richtiger, wenn aus den Reihen der Teilnehmer das Fazit gezogen würde. Aber da es sich bei diesem ersten Versuch darum handelte, eine Form für spätere Wiederholungen zu finden, so ist der aktiv Beteiligte vielleicht doch am besten imstande, mitzuteilen, inwieweit Wünsche und Hoffnungen mit den Ergebnissen der Woche Hand in Hand gingen. Ich beschränke mich hier auf die Beantwortung der Frage: Hat der Kursus den Beweis erbracht, daß derartige Versuche zu wiederholen sind, und hat sich schon heute die Form herauskristallisiert, in der weitere Kurse geleitet werden können, beziehungsweise müssen?

Wie bekannt, hat die große Zahl der Kursusteilnehmer, etwa 120, uns bewogen, zu einem kombinierten Lehrsystem überzugehen, und zwar in der Form, daß die Einleitungsreferate von allen Teilnehmern angehört wurden, die Kursusteilnehmer sich dann in Arbeitsgemeinschaften auflösten, denen ein bestimmtes Buch richtunggebend zugrunde lag. Am Abend wurden dann die gesamten Teilnehmer vereinigt. Jede Arbeitsgemeinschaft erteilte zunächst durch einen der ihrigen, und da sich dies nicht bewährte, durch ihren Gruppenleiter der Gesamtheit einen Bericht, worauf ich selbst das Tagesergebnis in einem kurzen Schlußwort zusammenfaßte, um die Gesamtlagen immer wieder — auch für den Deutschschwachen — herzustellen. Diesem 6—7stündigem Tagesprogramm wurden dann am Abend die öffentlichen Vorträge in der Universität als Ergänzung aufgesetzt, die die Probleme der Propaganda in das Gesamtgebiet der Buchhandelsfragen überführen sollten.

Wenn man berücksichtigt, unter welchen Hemmungen ein derartiger Kursus in einer Großstadt steht, wenn man ferner die Lokaltäten kennt, in denen der Kursus stattfand, so ist es erstaunlich, in wie großem Maße es möglich war, das Interesse der Teilnehmer bis zum Ende wachzuhalten und darüber hinaus die Fäden von Mensch zu Mensch zu knüpfen. Hat nun auch meines Dafürhaltens die kombinierte Lehrmethode ihre Feuerprobe bestanden, so wird doch zu fragen sein, ob bei einer Wiederholung nicht doch eine schärfere Spezialisierung bei den einzelnen Buchtypen vorgenommen werden muß, etwa in der Weise, daß nach einem gemeinsamen Tage, an dem die theoretischen Grundlagen der gesamten Propaganda-Wissenschaft gegeben werden, nun die einzelnen Arbeitsgemeinschaften sich völlig voneinander lösen, um erst am Schlußtage, dem Tage der großen Berichterstattung, ihre Gesamtergebnisse auszutauschen. Wenn für den letzten Tag eine bis ins kleinste vorbereitete Berichterstattung vorhanden ist, so würde mir dieser Weg als der erstrebenswertere erscheinen, weil man auf ihm leichter die Fragenfülle und den Problemandrang wird meistern können; denn alle derartigen Veranstaltungen franten ja, das wissen wir von Kongressen und ähnlichem, an einer zu großen Stofffülle. Es würde dann wahrscheinlich auch möglich sein, den Teilnehmern etwas mehr freie Zeit zu lassen — eine Forderung der Entspannung, nicht der Bequemlichkeit —, weil ja das Gehörte von ihnen verarbeitet werden muß. Auch hat man bei meinem Vorschlage besser die Möglichkeit, auftauchende Fragen aus dem Teilnehmerkreise schon während des Kursus zum Nutzen des Einzelnen und der Gesamtheit zu klären. Diesem sowohl für die Teilnehmer als auch für die beteiligte Firma praktischeren Wege stehen Bedenken gegenüber, daß wir auf diese Weise vielleicht zu sehr Spezialpropagandisten erziehen. Da aber alle derartigen Veranstaltungen eigentlich nichts weiter tun können, als diejenigen, die sich aufwecken lassen wollen, aufzuwecken und ihnen Richtung zu geben, so erscheint mir diese Gefahr der Einseitigkeit gegenüber den unbestreitbaren Vorteilen nicht zu groß.