

will individuell behandelt, als Individualität angesehen werden, weil er auch als Individualität der Individualität des Dichters, des Buches gegenübertritt. Der Buchhändler kann Dauerkäufer nur gewinnen, wenn er jeden einzelnen individuell mit dem Besten, was geschaffen wird, in Beziehung bringt. Praktische Wege hierzu sind jedem Buchhändler bekannt.

Hanns Martin Elster,

Herausgeber der »Horen«, Inhaber der Horen Verlag G. m. b. H.

*

Den Ausführungen des Herrn Paracelsus kann man im allgemeinen wohl zustimmen, im besonderen möchte ich mir aber doch einige Bemerkungen dazu gestatten:

1. Der Geschmack des Menschen ist verschieden, deshalb kann man es unmöglich allen Leuten recht machen. So ist es auch beim Buche. Der eine Kunde ist mehr, der andere weniger gebildet; der eine ist mehr, der andere weniger intelligent; der eine ist ideal, der andere gleichgültig veranlagt, der eine ist gesund und der andere krank usw. Von diesen Gesichtspunkten aus sind die Ansprüche des Publikums an das Buch zu beurteilen. Selbst unter vier gleich gearteten Menschen hört man sehr oft sich völlig widersprechende Anschauungen über ein Buch.

2. Man kann es einem Verleger nicht verargen, wenn er einmal bei einer weniger gelungenen Arbeit seines Autors, der ihm viele Jahre treu geblieben ist und ihm manche Erfolge verschafft hat, die Augen zudrückt. Es wäre sogar ein Akt der Undankbarkeit, wollte in diesem Falle der Verleger die Arbeit zurückweisen. Jedem Künstler, jedem Schriftsteller, selbst dem besten, gelingt einmal eine Aufgabe weniger gut, denn sie sind ja auch nur Menschen wie wir.

Herrn B. (s. Vbl. Nr. 6) möchte ich empfehlen, bei Ankündigungen von neuen Romanen jeweils nur ein bis zwei broschürierte Lese- oder Probeexemplare zu bestellen und dann die Entscheidung zu treffen. Wenn die Weihnachtszeit naht, hat man einen Überblick über die neue Literatur des Jahres, und nun ist immer noch Zeit, Partien zu bestellen. Wer sich nun noch gegen Vorwürfe seiner Kunden, zumal solcher, die größeren Bedarf haben, schütten und sich diesen besonders entgegenkommend zeigen will, der biete diese Probeexemplare zur Durchsicht an. Dies Verfahren ist auch bei Auswahlendungen zu empfehlen.

Flauen.

Alois Dittborn.

*

Paracelsus wurde für seine Ausführungen von dem von uns allen so sehr verehrten Karl Robert Vangewiesche so sehr gelobt, von keiner Seite kommt gegen seine Ausführungen Widerspruch, sodas man wirklich annehmen muß, der ganze Buchhandel ist damit einverstanden oder liest das Börsenblatt vom 16. Dezember nicht einmal nach Weihnachten. (Geschrieben Anfang Januar, inzwischen veröffentlichte das Vbl. verschiedene Meinungen.)

Jeder Buchhändler, der seinen Beruf nicht rein kaufmännisch aufsaft, wird selbstverständlich für das gute und wertvolle Buch eintreten. Es wäre aber ein Unsinn, wenn er dieses Bestreben in seinem Geschäfte restlos durchführen wollte, nur die nach seiner Meinung (denn die Meinung jedes zweiten Menschen, schon die seines Gehilfen ist eine andere) guten und wertvollen Bücher führen und den Käufern aufdrängen wollte. Ich bin gerade der gegenteiligen Meinung: die Käufer werden vom Buchhändler meist überschätzt, es werden viel zu schwere Bücher verkauft und empfohlen, und deswegen ist die Enttäuschung oft groß. Die meisten Leser wollen eben vom Buche unterhalten sein, und das haben viele Sortimentler seit 1914 vergessen, führen und empfehlen nur die Bücher der mehr oder weniger bibliophilen Verleger und treiben die Leser, die Unterhaltungslektüre suchen, den Papierhändlern und damit der leichteren Lektüre für immer in die Arme, zum Schaden des Lesers und des Buchhandels, auch des kulturellen Verlages. Wieviel Geschäftszweige hat sich der Buchhändler so nicht schon entgehen lassen! Er dünkte sich zu gut, die billigen Bilder- und Jugendbücher zu führen, obwohl diese billigen Bücher das ganze Jahr verkauft werden, und verlor so einen großen Teil des Bilder- und Jugendbuchgeschäftes an Papier- und Spielwarenhändler, die jetzt schon die besten Jugendbücher führen. Er verschmähte es häufig, Zeitschriften zu führen, und verlor so weite Gebiete seiner Geschäftstätigkeit. Er verschmähte es, Courtsch-Mahler und ähnliches zu führen, anstatt daß er sich seiner Pflichten als Volkserzieher bewußt geworden wäre, diese Käufer an sich zu ziehen und sie nach und nach besseren, tieferen Büchern zuzuführen. Für leichte (oder meinetwegen schlechte) Unterhaltungslektüre Werbearbeit durch Auslegen usw. zu treiben, wird jeder wirkliche Buchhändler ab-

lehnen, aber Bücherfreunde aus dem Laden zu treiben, ist geschäftlich und volkserzieherisch ein Unsinn, den man sich in der Hochkonjunktur des Krieges und der Inflation im Übermut vielleicht leisten konnte, den heute aber, wo die Bücherkäufer infolge Radio, Kino, Tanz und Sport immer rarer werden, weiterzubetreiben eine Sünde gegen sich selbst und eine Sünde an den Gesamtinteressen des Buchhandels wäre.

Was meint Paracelsus dazu, wenn ich ihm sage, daß ich nach Weihnachten einen Umtausch des von mir warm empfohlenen Fontaneschen Stechlin hatte, mit der Begründung, der Beschenkte lese zwar darin, aber er habe keine Freude dran, und das in einer Familie, an die ich Gesamtausgaben von Josen und Wedekind verkaufte? Ergeht es ihm nicht wie mir, da er wohl wie ich bei Jugendbüchern immer für das Wertvollste eintritt und die Käufer doch gegen seinen Willen, besonders für Mädchen, die süßlichsten Pensionsgeschichten am liebsten kaufen? Passiert es ihm nicht, daß die Eltern von Galsworthy schwärmen und sich nicht überzeugen lassen, daß es für ihre Tochter bessere Bücher gibt als »Nesthäkchen im weißen Haar«? Und ist Paracelsus mit seiner Lektüre immer in den obersten Regionen geblieben, griff er bei geistiger Abspannung nicht gern zu einem leichten süßigen Roman, hat er nie aus Gewohnheit, wenn auch mit Widerwillen, in seiner Zeitung unterm Strich den doch meist allerseichtesten und kitschigsten Roman verfolgt, weil er schließlich doch interessant war und er ihn täglich vor die Nase gesetzt bekam? Beim Bücherverkauf jeden Verdruß mit den Kunden bezüglich des Geschmacks auszuschalten, ist bei der Vielseitigkeit des Geschmacks unmöglich, selbst mit wertvollsten Büchern, doch werden sich ernste Konflikte in den meisten Fällen durch Umtausch vermeiden lassen.

Mit der Werbearbeit ist es doch genau so. Immer und immer wieder werden in einer Mittelstadt die 2-500 ständigen Bücherkäufer der Intelligenzschicht bearbeitet, die dann von dem vielen Papier, das 5-8 Buchhändler in Form von Katalogen und Prospekten ins Haus senden, übersättigt sind. Schwieriger ist es und für den Gesamtbuchhandel, wohl kaum für den einzelnen Sortimentler, lohnender und für die Zukunft wichtiger, die Handwerker- und Arbeiterschichten für das Buch zu gewinnen zu suchen, diese nicht allein den Partei- und Vereinsbuchhandlungen zu überlassen.

Richtig und beherzigenswert ist, was Paracelsus von der Überproduktion der Verleger sagt, die das Sortiment moralisch dafür verantwortlich machen wollen, daß nicht alles gekauft wird, was sie zusammendrucken.

Ein Provinzsortimenter.

Achtung!

Firmen, die mit dem Reisenden Emil Diesing in Verbindung zu treten beabsichtigen, wollen sich, bitte, an uns wenden.

Harburg a. E.

Dankwerts'sche Buchh.

*

Firmen, die mit dem Reisenden Paul Hausmann in Hamburg 20, Lockstedterweg 3, zu tun gehabt haben, bitten wir um Angabe ihrer Adresse.

Karlsruhe.

Wilhelm Schille & Co.

*

Antiquare, die mit der Firma Stefan Kellner in Wien in Verbindung treten wollen, können sich an mich wenden.

Dresden.

Paul Altk.

*

Firmen, die mit Herrn Alexander Merzig jr., wohnhaft in Köln - Mülheim, Wiesbadenerstraße 2, in Verbindung zu treten beabsichtigen, bitten wir, sich mit uns ins Benehmen setzen zu wollen.

Köln.

Gleumes & Co.

*

Verleger, die in den letzten Jahren mit Herrn Dr. A. C. Nordeck in Melbourne - Richmond (Australien), 312 Victoria-Street, in geschäftlicher Verbindung standen, werden um fröhl. Angabe ihrer Adresse gebeten.

Heidelberg.

Julius Groß.

*

Firmen, die sich unserm Vorgehen gegen den Vertreter Herbert Walter in Fürth (Bayern), Angerstraße 4, anschließen wollen, bitten wir um Nachricht.

Weimar.

Verlag für Handel und Industrie
Wilhelm Stein.