

der Buchhändler sehr rasch unter dem Eindruck, zunächst: nur das, was die literarische Linkspresse empfiehlt, »geht«, und als bald: alles, was die Linkspresse empfiehlt, »geht«. Auch der Buchhändler wollte nicht rückständig sein, er hatte zudem in allen Nachkriegsjahren drückende Sorgen. Ist es ein Wunder, daß er schließlich der Suggestion des Schlagers verfiel, durch den sich ihm gute Geschäftserfolge versprachen?

Mechanismus und Schlagerwahnsinn.

Die Mehrzahl der Buchhändler war konservativ und national, den meisten mag die damals einsetzende Entwicklung Herzenspein gemacht haben. Aber was blieb ihnen übrig? Das Zusammenpiel wirkte: die Presse empfahl; die Kunden verlangten. Das Geschäft ging schlecht; nach anderen, besseren Werten war die Nachfrage gering. Rückständig durfte man beileibe nicht sein. Das Spiel, das getrieben wurde, erkannte man damals so wenig wie es die Kunden erkannten, bzw. man durfte und wollte es nicht erkennen. Außerdem hätte ja jedes andere Verhalten v e r m e i n t l i c h den Ruin des Geschäftes bedeutet. Also, »her mit dem Schlager!« »Wie gut«, daß es eine »Literarische Welt« gab, die einen in geistreicher Weise auf dem laufenden hielt! »Wie gut«, daß die Frankfurter Zeitung einem jede Woche ihr »vorzügliches« Literaturblatt ins Haus sandte. In diesem konnte man lesen, was demnächst von den Kunden verlangt werden würde. Ja, häufig reichte es schon nicht mehr, diese Bücher zu bestellen, denn gleichzeitig mit dem Blatt waren auch die Kunden schon da.

Als es so weit war, tauchte als nächste Errungenschaft, die nun den Sieg des Literatentums auf der ganzen Linie bringen mußte, das System des »bestseller« auf, nach amerikanischem Muster! Früher hatte der Buchhändler seinen Stolz darin gesehen, ein großes und reichhaltiges Lager zu haben. Gute Bücher haben Dauerwert, man zeigte sie immer wieder und verkaufte sie regelmäßig. Und auch die Neuerscheinungen wollte eine Buchhandlung, die etwas auf sich hielt, möglichst v o l l z ä h l i g bei der Hand haben, um nach e i g e n e m Urteil arbeiten zu können. Fortan durfte das nicht mehr sein. Zum Trumpf wurde nun das »Neueste«, und vom »Neuesten« unterstützte jene Presse selbstverständlich auch nur das, was von den eigenen Prominenten kam, die überdies allerorten von sich reden machten (Akademie!).

Die Propaganda der Frankfurter Zeitung und Konsorten, ganz besonders aber die alte »Literarische Welt« setzte ein, andere wirkten in völliger Ahnungslosigkeit mit: Hör zu, Buchhändler! Es wird der Ruin deines Geschäftes sein, wenn du die alte, bewährte Art weiter pflegst. Weg mit deinem bisherigen Stolz, dem reichhaltigen Lager! Weg überhaupt mit deinem Stolz und deinem Verantwortungsbewußtsein! Rascher Umschlag ist das Gebot der Stunde, und wir diktieren die Gangbarkeit, — nicht du. Gangbarkeit aber ist alles. Hast du nicht gesehen, daß schon jetzt, und von Monat zu Monat mehr, immer nur einzelne Bücher es sind, die dein Geschäft machen? Dahin geht die Entwicklung, in dieser Richtung liegt dein Glück. Sei fortschrittlich! Spüre rechtzeitig, was die nächsten »Schlager der Saison« sein werden. Beschränke dich ausschließlich auf sie. Besser von fünf Büchern — man hämmerte sie ihm selbstverständlich gleichzeitig ein — je hundert verkauf, als von hundert Büchern je fünf. Deine Arbeit vereinfacht sich, die Verleger werden dir besseren Rabatt geben. Dein Profit wird größer. Fünf »bestseller« und dein Geschäft blüht, das Weihnachtsgeschäft ist gemacht!

Und so geschah es. Die »Literarische Welt« des Juden Haas ließ sich monatlich von den größten Buchhandlungen ihre »bestseller« melden. Die wurden bekanntgegeben, damit die Kleinen sich danach richteten. — Das war der Sieg des Literatentums auf der ganzen Linie; des Literatentums — d. h. derjenigen, die d e r F o r m n a c h Dichterisches, d e m G e h a l t n a c h Seelenloses oder Lebensfeindliches boten, also niemals Kunst, sondern — Artistik. (Womit kein Wort gesagt sein soll gegen verdientes Schriftstellertum.) — Literatenwerke, Eintagsfliegen also beherrschten von nun an den Markt. Der Buchhändler aber blieb von da ab immer wieder auf das A l l e r n e u e s t e angewiesen, weil diese Schlager alle von kurzer Lebensdauer waren. So stand er unter vollendeter, fortdauernder, schmählicher, geistiger Diktatur. Er war entmündigt.

In derselben Zeit liegen, nicht zufälligerweise, die Erfolge der Buchgemeinschaften, die ja in gleicher Weise uniformierend wirkten. In seinem geschilderten Arbeitsverfahren hatte der Buchhändler ihnen nichts Wirkungsvolles entgegenzusetzen. Durch gesündere Arbeitsweise hätte es ihm gelingen können, sie in ungefährlicheren Grenzen zu halten.

Man darf bei diesen trüben Feststellungen aber e i n e s unter keinen Umständen vergessen: Die Leistungen dieser Literaturdiktatoren hatten, trotz allem, geistig und artistisch tatsächlich ihr »Niveau«. Auch die mithelfende Presse machte es sich n i c h t leicht. Vielmehr wurde auf dieser ganzen Front mit einem auch für unsere zukünftige Arbeit v o r b i l d l i c h e n Fleiß, mit absoluter Hingabe an die Sache, mit Raffinement, ja teilweise sogar mit uneigennütziger Opferbereitschaft gearbeitet. Allerdings konnte man damit rechnen, daß jedes Opfer seine reichen Früchte tragen mußte.

Die Zersetzungs- und Verfallerscheinungen, die auf allen Gebieten des Lebens sichtbar wurden, zeigen aufs deutlichste, in welcher unermesslich, ja unheimlich starker Weise das Leben beeinflusst werden kann durch die Wirkungen, die vom Schrifttum auszugehen vermögen. Nichts darf in Zukunft unterlassen werden, was geschehen kann, damit niemals wieder derartig verhängnisvolle Wirkungen möglich sind, damit niemals wieder volksechte, lebensnotwendige Dichtung durch volksfremdes, lebensfeindliches Literatenwerk verdrängt werden kann.

Geehrte Kollegen, was ist uns im Zusammenhang mit diesem geschilderten System für unsere eigentliche Berufsarbeit noch alles gelehrt worden! Es kam die raffinierte, dem Buch so ganz und gar nicht angemessene Reklame. (Wie beglückend, wenn nun auch sie durch gesetzliche Vorschriften auf ein gerechtfertigtes Maß heruntergezwungen wird.) Und dann — ja Freund, Geschicklichkeit ist alles. Tricks! Den Blickfang ins Schaufenster, und sei er dem Buche noch so wesensfremd, — die Leere des Schaufensters muß wirken (man brauchte ja auch bloß die paar Schlager auszustellen). Vor allem aber keep smiling! — Alles äußerlich, alles mechanisch, alles — händlerisch!

So hatte die Zeit des Mechanismus und des uferlosen Kapitalismus, d. h. der hemmungslosen Beugung des Schwächeren durch den Stärkeren, endlich auch dem Buchhandel ihren Stempel aufgedrückt. Es spricht für ihn, daß er ihren Einwirkungen erst ganz zum Schluß und eigentlich doch nie ganz erlegen ist, — als eben, etwa vom Beginn der Inflationszeit an, die geschäftlichen Grundlagen und alles, was bis dahin als sicher gegolten hatte, zu wanken begannen, als man immer — bezeichnenderweise auch in den guten Geschäftsjahren, die man dann hatte — sich unsicher fühlte und von der Not des Buchhandels sprach und deshalb Hilfe suchte und nahm, wie sie sich bot. Aber w i e l a n g e hat der Buchhandel standgehalten! Leben und wirken doch unter uns sogar jetzt noch zahlreiche von den Männern, den sogenannten guten alten Buchhändlern, deren allmähliches Verschwinden von allen wahren Freunden des Buches oft und laut bedauert wurde. Es kann also nicht so schwer sein, das Verschüttete wieder auszugraben, es mit dem Neuen, das uns h e u t e bewegt, zu erfüllen und damit — denn darauf kommt es einzig und allein an — der deutschen S e e l e wieder zum Siege zu verhelfen, nachdem eine falsche und wejenlose Geistigkeit uns gar zu lange beherrscht hatte.

Dann werden wir auch diejenige Kategorie von Bücherkäufern wieder gewinnen, die immer die verlässlichste Stütze des Buchhändlers sein wird, und die sich kopfschüttelnd auf ihre vorhandene Hausbibliothek zurückgezogen hat, weil sie zum H ä n d l e r mit Büchern das Vertrauen verloren hatte. Wir werden neue Schichten hinzugewinnen. Wir dürfen nicht mehr angewiesen sein auf Käufer, die — dirigiert von der Presse — vom Buchhändler tatsächlich nur verlangen, daß er ihnen seine »Ware über den Ladentisch reiche«, oder auf jene Schicht, die sehr rasch zum beängstigenden Umsatzrückgang des Buchhandels beitrug, als nach glänzenden Jahren ihre wirtschaftliche Lage schlechter zu werden begann.

G u s t a v B e z o l d.

(Schluß folgt.)