

lich als Werte im geistigen Sinn zu bezeichnen sind. Aber nicht absehen soll man von dem unmöglichen Zustand, daß noch heute ein großer Teil dieser Produktion direkt unter Ausschaltung des Handels verkauft wird, oft mit Methoden und Vertreterbedingungen, die dem Reisebuchhändler nicht zur Verfügung stehen und nicht möglich sind.

Von man noch sehr wenig, man möchte sagen gar nichts hörte, war der positive Teil der Aufgaben des Reisebuchhandels. Das Sortiment ist gewohnt, den Reisebuchhandel als seinen bösen Konkurrenten zu betrachten und Vorfälle der letzten Zeit haben auf beiden Seiten den notwendigen Gemeinschaftssinn oft sehr vermissen lassen. Von den tatsächlichen Verhältnissen aus betrachtet sind diese Reibungen so unsinnig, daß man sich nur immer wieder wundern muß, wie sich das Mißverständnis und Mißtrauen so lange halten konnte. Die Aufgaben des Reisebuchhandels sind so ganz andere als die des Sortiments, sodaß man von einer Rivalität kaum sprechen kann. Sind schon nach Art des Vertriebs die Objekte des Reisebuchhandels ganz andere und beschränken sich in der Hauptsache auf solche, die unter den schönen Begriff »Reisewerke« fallen, so noch mehr die Kundschaft, deren Pflege und Bearbeitung sich der Reisebuchhandel angelegen sein läßt. Zunächst die Vertriebsobjekte: in den meisten Fällen wird es sich hier um größere Werte handeln, die infolge Umfang und Ausstattung einen höheren Preis haben und daher in größeren Mengen nur durch Kataverkäufe abgesetzt werden können. Es ist in diesem Zusammenhang vielfach der Vorwurf erhoben worden, daß den Käufern unnötig teure Werke aufgeschwagt würden. Dies Argument kann in den allermeisten Fällen (ich denke immer nur an den regulären Reisebuchhandel) einer näheren und sachlichen Nachprüfung nicht standhalten. Wer hält z. B. » Meyers Kleines Lexikon« oder den » Großen Brockhaus« für zu teuer? Auch bei anderen regulären Vertriebsobjekten wird sich dieser Vorwurf nicht halten lassen. Es wird vielmehr so sein, daß viele Werke, z. B. erschwingliche Lexika, überhaupt nur durch die Vertriebsarbeit des Reisebuchhandels möglich sind, da nur er in der Lage ist, die notwendigen hohen Auflagen durch Spezialisierung des Vertriebs auf wenige Objekte abzusetzen. Man mag nun einwenden, es sei nicht notwendig, daß solche Objekte in die breiten Schichten getragen werden, da sie, wenn auch relativ billig, so doch absolut teuer seien. Auch dies trifft nicht zu, denn dieser Punkt hängt eng zusammen mit dem zweiten oben angeführten: der Käuferschicht. Hier kommen wir erst zur Berechtigung und der Aufgabe des Reisebuchhandels im eigentlichen Sinn: der Reisebuchhandel wird sich in erster Linie an die Kreise wenden, die noch keine oder keine ausgeprägte Beziehung zum Buche haben, also an Käufer, denen Titel, Verfasser und Verlegername nichts oder nicht viel über den Inhalt des Wertes sagen. Der Kunde des Sortiments wird im allgemeinen schon einen gewissen Begriff über das von ihm Gewünschte mitbringen, der vom Reisebuchhandel als Käufer zu gewinnende dagegen wird in den meisten Fällen nicht nur keine Titel wissen, die er zu besitzen wünscht, er wird auch oft nicht einmal seine Wünsche bestimmt umschreiben können; mit anderen Worten, er muß erst zum Buchkunden erzogen werden. Hier liegt die Verpflichtung und Aufgabe des Reisebuchhandels. Auch der Käufer eines Lexikons zum Beispiel wird im allgemeinen von diesem Kauf einen erheblichen Nutzen haben, der allerdings anders ist, als ihn ein mit Büchern vertrauter Mensch vom gleichen Werk haben würde. Der erstere benutzt das Werk als Fortbildungs-, Lese- und Anschauungs-(Bild)werk, während der zweite es in der Hauptsache als Nachschlagewerk benutzen wird. Aus diesem Gesichtspunkt heraus ist auch die Notwendigkeit und Berechtigung begründet, weshalb der Reisebuchhandel seinen Käufern in sehr vielen Fällen teurere und mit Bildern versehene Werke anbietet: seine Käufer wollen zum Wort auch das Bild haben, das ihnen Aufnahme und Verständnis erleichtert, sogar in nicht wenigen Fällen erst den Wunsch zu besitzen zum Kaufabschluß verdichtet. Ein solches Werk wird dem Käufer dauernder Besitz sein, der wohl die bessere Ausstattung und die erhöhten Aufwendungen beim Kauf rechtfertigt. Eine große Aufgabe ist uns durch das Fachbuch gewiesen, das mit dem Willen der Deutschen Arbeitsfront recht energisch und durchgreifend in alle Betriebe getragen werden soll, hierfür gilt auch das im nächsten Abschnitt Gesagte in besonderem Maße.

Wichtig erscheint für die neuen Aufgaben hier vor allem noch die Tatsache, daß der Reisebuchhandel die Schichten unseres Volkes erreicht, die man nicht als Kunden des Sortiments bezeichnen kann, daß er weiter durch den Besuch in Ämtern und Betrieben aller Art, durch den Besuch der kleinen und kleinsten Orte Vermittler zwischen den geistig Schaffenden, den Problemen der Zeit und der breitesten Masse unseres Volkes ist. Aus diesem Grunde muß auch die Arbeit für das Buch in allen Betrieben und Behörden den der Reichsschrifttumskammer angehörigen Buchvertretern unbedingt immer möglich sein, soweit sich dies mit dem Dienstbetrieb irgendwie vereinbaren läßt. Glaubt z. B. jemand, die hohen Auflagen vom Werk des Führers seien ohne die bereitwillige und bewußt aktive Mitarbeit des Reisebuchhandels in so kurzer Zeit zu erreichen gewesen? Auch selbst bei solchen verhältnismäßig preisgünstigen Werken spielt die Möglichkeit der Ratenzahlung eine nicht zu unterschätzende Rolle: ein großer Teil der Volksgenossen wäre kaum in der Lage, sich dies wesentlichste Buch des neuen Deutschland zu kaufen, wenn ihm nicht die Möglichkeit geboten wäre, es gegen ganz kleine Teile seines laufenden Einkommens zu erwerben. Dies ist die dritte Aufgabe des Reisebuchhandels: Zahlungserleichterungen zu gewähren. Es bedeutet gegenüber dem Sortiment eine erheblich höhere Belastung durch Kreditgewährung an die Kundschaft, ganz andere Buchhaltungsmethoden, soll überhaupt die Durchführung im größeren Umfang möglich sein. Man sage nicht, das Sortiment könne dies alles ja auch. Gewiß, große Firmen können auch diese Vertriebsarbeit aufziehen, auch mehrere Sortimenter gemeinschaftlich mögen dies tun können: das bedeutet jedoch dann eine neue Vertriebsmethode, die nicht mehr unter den Begriff Sortiment fällt, sondern eben einen Teil des Betriebes auf das Gebiet des Reisebuchhandels übergreifen läßt. Eine Erleichterung der Arbeit und eine wesentliche Entlastung würde es bedeuten, wenn der Gesetzgeber Käufe auf Kredit bei Nichtbezahlung als Betrug werten würde. Viele haben hier eine sehr leichte Hand, da sie ja durch die Pfändungsgrenze geschützt sind, die Spesen und Kosten sind sehr hoch und belasten den Verdienst oft schwer. Wenn es auch im neuen Staat schon besser geworden ist, so können doch viele sich noch nicht zu der selbstverständlichen Auffassung der Vertragstreue durchringen.

Alle Punkte zusammen weisen dem Reisebuchhandel zwangsmäßig seine eigentliche Aufgabe zu: Stoßtrupp zu sein in die Kreise unseres Volkes, die noch keine Beziehung zum Buch haben. Diese zwangsmäßige Aufgabe ist Beschränkung und Ausweitung für die Umfänge des Reisebuchhandels zugleich. Beschränkung auf wenige Objekte, die jetzt und für die Zukunft nur in der gleichen geistigen Stoßrichtung liegen dürfen, wie es die Idee des Nationalsozialismus verlangt, Ausweitung insofern, als die einzelnen als wichtig erkannten Werte durch allergrößte Intensivierung des Vertriebs überall hingetragen werden müssen und wirklich das ganze Volk mit erfassen sollen. Hier liegt die allergrößte Zukunftsaufgabe des Reisebuchhandels. Was der Rundfunk neben der Presse, was Kino neben Theater und Konzertsaal erzielen soll: die Erfassung der Massen, diese Aufgabe obliegt innerhalb des Buchhandels dem Reisebuchhandel. Hier erschließt sich eine Kraftquelle von ganz ungewöhnlichen Ausmaßen für das Reichspropagandaministerium und die Reichskulturkammer.

Für die Durchführung dieser Aufgaben bedarf es aber einer positiven Einstellung der anderen Gruppen unseres Berufs im Sinne der Gemeinschaft sowie einer nachdrücklichen und aktiven Führung, der sicherlich auch die Unterstützung der maßgebenden Regierungs- und Organisationsstellen nicht fehlen wird, wenn erst die große Bedeutung und Einflussmöglichkeit des Reisebuchhandels richtig erfasst ist. Wir wollen uns bewußt einsetzen für das gemeinsame große Ziel des Neubaus der Nation! Mag der Verlag uns Werke an die Hand geben, die diesem taugen, und Landesorganisation und Regierungsstellen uns helfen, diese Aufgabe zu meistern!

Unter den Weihnachtsbaum jedes schaffenden Deutschen gehört der „Kalender der Deutschen Arbeit 1935“

(Siehe Börsenblatt Nr. 263 S. 981 u. 5034/35.)