

monaten nach dem Buch zu greifen, sondern der Kunde hat aus seinen äußeren Lebensgelegenheiten heraus sich daran gewöhnt, sein Buch im Herbst und Winter zu verlangen.

Sicherlich steht es außer Zweifel, daß der Sortimenter stark überlastete Zeiten hat. Aber er darf darum nicht dem Verleger gram sein, der sich ja nicht von einer bösen Absicht leiten läßt, sondern unter dem Druck der gleichen Sorgen steht. Er würde mit Freuden eine günstigere Produktionsverteilung begrüßen, da sie ihm für Frühjahr und Herbst eine wesentliche Entlastung brächte. Daraus folgt, daß die Forderung des Sortimenters an den Verleger falsch ist, wenn sie lautet: verteile deine Produktion gleichmäßiger, damit wir . . . Ebenso falsch wäre eine einseitige Forderung des Verlegers.

So kommen wir also nicht zum Ziel!

Stellen wir auf der Suche nach einem neuen Weg die Voraussetzungen, gute und schlechte, einmal deutlich heraus!

Der Kunde kauft seine Bücher im Herbst, im Winter, selten im Sommer oder dann nur solche, die ihm auch die Kioske anbieten.

Er liest die Buchbesprechungen im Herbst und im Winter, hört sie durch den Rundfunk meistens auch nur dann. (Im Sommer ist er zu den Zeiten, da er sie hören könnte, nicht zu Hause. Infolgedessen verzichtet der Rundfunk möglichst auf diese Sendungen!)

Und zwar denken wir da zuerst an die große Masse der Buchkäufer, die Bücher erwerben, nicht, weil sie zu ihnen gehören, sondern damit sie etwas zu lesen haben. Es ist dabei eine andere Frage, wie man diese Leser zu Jüngern machen kann.

Gerade hier liegt ja die eine große Aufgabe des Sortiments: es hat leider für das breite Publikum noch immer einen besonderen Reiz, ein neues, möglichst das neueste Buch zu erwerben. Diese Feststellung ist betrüblich und fordert gegen den darin ausgesprochenen Mangel unsern stärksten Einsatz. Wenn das Verlangen nach gleichmäßiger Produktionsverteilung Ergebnis dieser Einsatzbereitschaft ist, aus dem ernststen Willen zur Erziehung des Kunden kommt, dann ist es unbedingt berechtigt.

Aber vergessen wir nicht den ernstesten Leser! Die Zeiten seiner Bucherwerbungen werden sich von denen des ernststen Kunden kaum wesentlich unterscheiden. Doch er braucht eine Vorbereitungszeit: er liest selbst über das Buch, er hört davon, er will auch von seinem Buchhändler darüber hören, der darum Zeit zur ernsthaften Lektüre gehabt haben muß. Und schließlich: ein solcher Leser läßt sich raten, zumal wenn der Sortimenter um Willen und Geschmac seines Kunden weiß.

Der Sortimenter hat seine Bücher in den dunklen Monaten zum Verkauf nötiger als im Sommer. Um sie selbst zu lesen, braucht er sie aber früher. Denn kein Mensch kann von ihm verlangen, daß er in wenigen Wochen, die dazu durch regeren Geschäftsverkehr ausgefüllt sind, alle nur halbwegs wesentlichen Neuerscheinungen liest. Da muß er also notwendig nach einer günstige-

ren Lösung suchen. Die kann er gewiß zum guten Teil vom Verleger erwarten.

Aber unterliegt nicht auch er sehr oft dem Reiz des Neuen? Diktiert ihm nicht der Wille des Kunden seine Ausstellung, sodaß das erste Buch, das auffällt, zumeist auch das neueste ist? Versuchen wir auf die grundsätzlichsste Frage die ehrlichste Antwort zu finden: wieviel Sortimenter fassen ihren Beruf als — bequeme — Verpflichtung auf, die Wünsche des Kunden zu erfüllen und wie viele unterziehen sich der — unbequemen! — Aufgabe, Geschmac und Werterkenntnis des Kunden zu bilden? Diese haben das unbedingte Recht, Zeit für die eigene Lektüre zu fordern, jene denken gar nicht daran, ein solches Recht in Anspruch zu nehmen.

Der Verleger muß sich nach dem Kunden und seinem Willen zum Kauf richten. Er ist also mit dem Zeitpunkt der Veröffentlichung vom Kunden abhängig.

Er muß sich einerseits nach den Wünschen der von den Käufern abhängigen Sortimenter richten, andererseits nach den ernsten Mittlern des Buches, die ihre Zeit fordern.

Die Kreise seiner Beziehungen sind aber damit nicht erschöpft: er hängt ab von seinem Autor und der größeren oder minderen Zuverlässigkeit in der Einhaltung des versprochenen Ablieferungstermins.

Er hängt schließlich von der Verfügbarkeit seines Kapitals ab, die sich aber wiederum eindeutig aus der Mitarbeit des Sortiments ergibt. Sie wächst mit dem wachsenden und wird geringer mit dem geringeren geschäftlichen Erfolg des Sortimentsbuchhandels.

Dazu bleibt der Verleger einer Reihe anderer, zumeist äußerer Umstände verpflichtet, von denen nicht der geringfügigste die Tätigkeit seiner Vertreter ist. Werden die Vertreter — eine Jahresproduktion von zwanzig Bänden vorausgesetzt — besser zehnmal mit zwei Bänden oder besser viermal mit fünf Bänden reisen?

Der Kreis der Erkenntnis scheint geschlossen: der Kunde hat seine Kaufzeiten, der Sortimenter ist im allgemeinen von diesen Zeiten des Kaufwillens abhängig, der Verleger hat sich notwendig nach dem Willen des Kunden, nach der Zwangslage des Sortimenters zu richten.

Aber damit ist noch keine Antwort gegeben!

Eine gleichmäßige Verteilung der Neuerscheinungen auf den gesamten Jahresablauf erscheint unmöglich. Denn erstens ist der Verleger durch zu viele Faktoren in seiner Arbeit gehemmt, und zweitens ist es kaum denkbar, daß jeder Sortimenter durch die dazu nötige Erziehung der Mehrzahl seiner Kunden die Voraussetzung dafür schafft.

Die Einsicht bleibt also: so kann es nicht weitergehen!

Dieses Ergebnis mag niederschmetternd sein, aber die Hoffnung bleibt, daß schließlich doch die Praxis den goldenen Mittelweg gehen lehrt, auf dem alle Beteiligten weiterfinden zu dem Ziel, das jeder für seine Arbeit sich stellen muß.

Dr. Willi Fr. Königler.

## Gautreffen der schlesischen Buchhändler

Zum ersten Male hatte der Gau Schlesien des Bundes reichsdeutscher Buchhändler sich auf einer Tagung vom 23.—24. Februar dieses Jahres zusammengefunden. Selbständige und angestellte Buchhändler saßen an beiden Tagen zusammen und bewiesen damit, daß es eine wirkliche buchhändlerische Arbeits- und Leistungsgemeinschaft gibt. Für den Hinzugereisten bot dieses Bild der Geschlossenheit und des Ausgerichtetseins auf die Aufgaben des Gesamtbuchhandels, der im Bunde reichsdeutscher Buchhändler zusammengefaßt ist, zunächst eine Überraschung, da er bisher nur wenig hierüber aus dem Lande Schlesien gehört hatte. Wir fühlen uns deshalb verpflichtet, ganz besonders auf dieses Gautreffen hinzuweisen, weil es in seiner Art nur glücken konnte durch die Bereitschaft und die lebendige Anteilnahme des schlesischen Buchhandels.

Schon der buchhändlerische Feierabend am Sonnabend um den Dichter Hans Friedrich Blund im Studentenheim der Technischen Hochschule zu Breslau vermochte von dem Geist zu zeugen, der die versammelten Buchhändler zusammengeführt hatte. Der Gauobmann des Bundes, Buchhändler Kauffmann aus Breslau, sagte in seiner Eröffnungsansprache, daß der Sinn dieser Tagung sei, den Geist der Kameradschaft zu fördern und gemeinsam über die Leistun-

gen der beruflichen und berufsständischen Aufgaben zu sprechen. Leider war der Präsident der Reichsschrifttumskammer Dr. Hans Friedrich Blund durch Krankheit verhindert teilzunehmen, er hätte an der Gestaltung dieses Abends gewiß seine Freude gehabt. Unter der Leitung des Gauvertrauensmannes der Fachschaft der angestellten Buchhändler bot sich in Gedichtvorträgen, Kammermusik und dem Lesen aus verschiedenen Werken Hans Friedrich Blunds ein einheitliches Ganzes, das seine Wirkung auf die Zuhörer nicht verfehlte. Der Jungbuchhandel, der in großer Anzahl erschienen war, ließ den Abend ganz unvorbereitet in einigen fröhlichen Stunden ausklingen.

Der Sonntagvormittag vereinigte alle Teilnehmer wieder zur Arbeitstagung. Zunächst sprach als Vertreter des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler und des Bundes reichsdeutscher Buchhändler Herr Albert Dieck aus Dresden. Seine Ausführungen galten vor allem dem nunmehr fast vollständig durchgeführten ständischen Aufbau des reichsdeutschen Buchhandels, der sich im Laufe der allgemeinen Entwicklung vollzogen hat. Er legte dar, wie sich der Bund reichsdeutscher Buchhändler zusammensetzt, aus den selbständigen und angestellten Buchhändlern, welche Aufgaben in dieser Zusammenfassung liegen, und wie er zweifach gegliedert ist in sachlicher und