

spondent«, KVG. Druck und Papier, mit zahlreichen Aufsätzen über vorbildliches Buchschaffen, hervorragend aufgemacht und bebildert).

So gebührt der deutschen Presse, den Tageszeitungen und Zeitschriften sowie der Organisationspresse besonderer Dank für ihre Mitarbeit, die sowohl an Umfang wie an Schlagkraft alle Erwartungen übertroffen hat, Erwartungen, die auf Grund der Erfahrungen der Vorjahre wahrlich nicht gering waren! Die deutsche Presse hat sich wiederum als einer der wichtigsten Träger der Werbung für das Buch erwiesen. Es ist deshalb sehr zu wünschen, daß sich Verlag und Buchhandel dieser Tatsache auch bei der Planung und Durchführung ihrer Eigenwerbung erinnern.

Die Nachrichtenstelle der Reichsschrifttumskammer hat die Arbeit der Presse durch die Herausgabe von sechs Sonderaus-

gaben des RSK-Nachrichtendienstes unterstützt. Sie enthielten im wesentlichen Informationen und kurze Meldungen über die geplanten Reichsveranstaltungen, Aufrufe und zahlreiche Äußerungen führender Persönlichkeiten der Bewegung, des Staates, aus Wirtschaft und Kunst über ihr persönliches Verhältnis zum Buch. Die Zahl der im Nachrichtendienst gebrachten Aufsätze wurde gegenüber 1936 noch mehr beschränkt, die Qualität noch gesteigert. Dieses hervorragende Material ist sehr stark verwendet worden. Die Gesamtauflage der Ausgaben des RSK-Nachrichtendienstes betrug 21 000 Exemplare mit 73 500 Seiten. Die Bildmaterie des offiziellen Platates ist fast in jeder Zeitung erschienen. Großen Anklang haben auch Bildmateria gefunden, die die Entwicklung des Buchmarktes in verschiedenen graphischen Darstellungen zeigten und von Materialdiensten herausgegeben wurden.

Einiges zur Frage der Lagerhaltung*)

Ein vor längerer Zeit im Börsenblatt erschienener Aufsatz: »Wozu das Lager« (Nr. 301/1936) gab den Anlaß zu dem Versuch, persönliche Neigungen auf dem Gebiete der Literatur bei der Lagerhaltung eines Sortiments mittlerer Größe zu verwirklichen. Das Ergebnis: In seltenen, besonders günstig gelagerten Fällen mag eine Verwirklichung auf der Grundlage eines Kompromisses (Kompromiß = Verzicht auf einen Teil der Forderung, um wenigstens den andern durchzudrücken) möglich sein; in der Regel muß sich ein jeder bei Abwägen der Für und Wider von der Undurchführbarkeit seiner Wünsche (es stehen hier immer die Möglichkeiten bei einem mittleren Sortiment in Rede) überzeugen lassen.

Wir ergaben sich folgende Gründe dafür: Unwidersprochen bleibt wohl die Behauptung, daß das Interesse des Bücher kaufenden Publikums auf die Neuerscheinungen gerichtet ist. Ein Käufer, der nach dem »Oblomow« des russischen Dichters Gontscharow (s. den oben zitierten Aufsatz) fragt und diesen nicht vorrätig findet, wird das verstehen und auf die Beforgung des Buches warten; er wird also, und diese Feststellung ist wichtig, nicht als Käufer ausfallen. Kann man seinem Wunsche nach »Wolfe, Von Zeit und Strom«**) nicht sofort entsprechen, so wird er zumindest, falls er höflich ist, etwas wie »Rückständigkeit« oder »solch ein viel besprochenes Buch« vor sich hinmurmeln, wogegen er laut schreien würde, beantwortete man seine Frage nach dem neuesten Carossa**) mit einem bedauernden Nein.

Da nun in eine Buchhandlung verhältnismäßig viele Menschen kommen, deren Interessen und literarische Geschmäcker sehr verschiedene sind, so folgt daraus zwangsläufig, daß man darauf zu achten und dafür Sorge zu tragen hat, jede einigermaßen wichtige Neuerscheinung auf Lager zu halten. Man muß daher, bei sorgfältiger Sichtung und Ausschcheidung des minder Wichtigen, vieles hereinnehmen, um auf der Höhe zu sein und eine Chance zu haben, einmal durch sofortige Befriedigung möglichst vieler Wünsche den Umsatz zu steigern, zum andern aber auch durch Reichhaltigkeit der Auswahl neue Kunden zu werben und festzuhalten.

Die flüssigen Barmittel eines mittleren Sortiments sind nicht uner schöp flich; sie werden meistens mit Einkauf der Neuerscheinungen erschöpft sein, — ja mehr als das! Soll man nun, seinen persönlichen Neigungen folgend, z. B. das frühe Schrifttum sich in guten Ausgaben hinlegen oder die Literatur anderer Völker besonders pflegen und damit das eingegangene Risiko noch erheblich steigern (man bedenke, was alles verramscht wird!)?

Die Grundsätze vieler Verlage schöngeistigen Schriftguts sind ebenfalls der Einrichtung eines eigenwilligen Sortiments nicht förderlich. Ich will und kann diese Grundsätze als Richtkennner des Gefüges eines Verlages

nicht kritisieren; ich kann lediglich die Auswirkung dieser Grundsätze auf das Sortiment, wie ich sie erlebe, anführen. Der Sortimenter muß Schönliteratur fest einkaufen, weil sie selten in Kommission geliefert wird. Erfahrungsgemäß bleibt manches Buch liegen mit der Aussicht, ein Ladenhüter zu werden. Wie schwierig, ja unmöglich es ist, die Pflegeväter dieser vom Sortiment nicht sehr geliebten Poetentinder zum Umtausch zu bewegen, erfuhr ich, als ein Verlag, für dessen Erzeugnisse sich die Firma, bei der ich beschäftigt bin, nachweisbar seit langem erfolgreich einsetzt, eine solche Bitte rundweg aus unumstößlichem Grundsatz ablehnte. Auf diese Weise entstehen dem Sortiment Verluste, die wieder wettzumachen sehr schwer ist.

Dem Glauben an die Erziehbarkeit des Publikums durch den Buchhändler muß ich einige Zweifel entgegensetzen. Die meisten Buchläufer sind davon überzeugt, einen Bildungsgrad erreicht zu haben, der es jedem Buchver käufer verbietet, sich in ihre persönlichsten Angelegenheiten zu mischen. Ein solcher Käufer wird es sich verbitten, wenn ein Buchhändler versucht, ihm statt einer gewünschten Neuerscheinung den »Wilhelm Meister« zu verkaufen. Und die Jugend? Man vergesse nicht, daß sie gerade dabei ist, eine Umwertung des überkommenen Kulturguts vorzunehmen, daß sie mißtrauisch gegen das Alte ist und es aus einem andern Blickwinkel beurteilt, als es vielleicht dieser oder jener Buchhändler tut, der, um beim gleichen Gegenstand zu bleiben, im »Wilhelm Meister« das Abstrakt-Künstlerische und die Form verehrt, während die realere Jugend herausfindet, daß das dort ausgesprochene Erziehungs- und Bildungsideal dem ihrigen nicht entspricht. Dieses als Andeutung der Verantwortung und der Pflicht, die wir Buchhändler gegen die Zeit und ihre Menschen haben und die wir uns stets gegenwärtig halten sollen. Der letzte Punkt scheint mir auch die stärkste Stütze des Ergebnisses zu enthalten. Wenn der Vorwurf laut wird, die Läger und die Schaufenster der verschiedenen Buchhandlungen eines Ortes, selbst einer großen Stadt, sähen sich alle ähnlich, so mag das bis zu einem gewissen Grade stimmen, aber ich kann nicht die Berechtigung einsehen, dies den Buchhändlern zum Vorwurf zu machen. Vielleicht ist noch nie eine Zeit gewesen, in der der Ruf nach Neuem so allgemein erhoben wurde.

Es wäre, rein materiell gesehen, Selbstmord eines Sortimenters, wenn er sich dieser allgemeinen Forderung verschließen würde. Das vom Staate anerkannte und geförderte Schrifttum hat bereits einen derartigen Umfang erreicht, daß es die Möglichkeiten eines mittleren Sortiments hinsichtlich Geld, Platz und Betreuung erschöpfen kann. Abwegigkeiten verbieten sich allein aus diesen nur von der Geschäftswirklichkeit eingegebenen Überlegungen.

Abri gens so uniform sind die Buchläden eines Ortes ja wirklich nicht. Es hat noch jeder Sortimenter sein besonderes Stedekpferd, das er, wenn auch in bescheidenem Ausmaß, reitet und wodurch er sich von seinen Kollegen unterscheidet. Bei etwas sorgfältigem Hinschauen wird man diese Eigenheiten entdecken, und wer es gern mag, kann sich an der oft gerühmten Vielfältigkeit der deutschen Sortimente erfreuen. Heinz Ulrich.

*) Wir würden es begrüßen, noch weitere Stellungnahmen zu dieser Frage zu erhalten. Gerade die Erfahrungen des letzten Weihnachtsgeschäftes bieten sicher mancherlei Anlaß dazu. D. Schriftl.

**) Der Aufsatz ist schon vor längerer Zeit geschrieben. D. Schriftl.