

Wie ich vor 28 Jahren zum erstenmal eine Gehilfenstelle in meinem jungen Geschäft ausschrieb, da kamen einige vierzig Offerten; und wie ich jetzt von einer Reise zurückgekehrt das Resultat eines Inserates in Empfang nahm, da wurde mir von meinem ersten Herrn ein Brief überreicht. Ich habe allerdings die Gewohnheit, in meinen Inseraten ziemlich genau zu präzisieren, was ich verlange, und das schreckt vielleicht einige Herren ab.

Schlimme Erfahrungen hat wohl jeder von uns gemacht. Aber Herr Pape hat Recht, wir dürfen nicht zu sehr spezialisieren. Wir müssen das Typische der Fälle hervorheben und darnach unsere Entschlüsse fassen. Im großen ganzen sind wir wohl nicht herniedergestiegen in der Qualität; wir müssen bedenken, daß wir jetzt Tausende von Gehilfen mehr haben, und daß sich unter diesen Tausenden auch der entsprechende Prozentsatz minderwertiger Leute findet, die es früher auch gegeben hat. Vor 28 Jahren hatte ich einen Gehilfen, heute habe ich fünf. Natürlich habe ich mit fünf Gehilfen mehr Last als mit einem.

Barbed-Nürnberg: Die Frage, die wir heute diskutieren, ist keine Frage des Buchhandels allein, es ist eine allgemeine Frage, an der der gesamte Handelsstand und das gesamte Gewerbe laboriert. Die Vielgestaltigkeit des modernen Lebens stellt andere Anforderungen als sonst, und daher kommen die Klagen und die Vorschläge, wie diesen Klagen zu begegnen wäre, bis zu dem einfachsten Handwerk herunter. Bei der Entwicklung des Buchhandels ist es auch nicht mehr möglich, daß man sich neben den Lehrling setzt und mit ihm arbeitet. Das geht nicht mehr, sobald man innerhalb eines Geschäftsrahmens steht, der einen halbwegs in Anspruch nimmt.

Die Debatte über Punkt 1 ist ja gewissermaßen eine Generaldiskussion, ich glaube daher eine andere Frage wenigstens streifen zu dürfen, ob wir im Buchhandel denn imstande sind, gegenüber anderen Berufen die entsprechende Entlohnung zu zahlen. Das wird eine wichtige Frage sein. Wer für einen Gehilfen gut aufwenden kann, wird wahrscheinlich auch einen guten Gehilfen bekommen. Aber die Bezahlung im Buchhandel ist meines Erachtens gegenüber anderen Berufen sehr zurückgeblieben; insbesondere gegenüber der Bezahlung, die die moderne Großindustrie leisten kann; die hat uns einen großen Teil guter Qualitäten entführt. Das muß mit in Betracht gezogen werden, und ich für mein Teil will offen sagen, daß ich gern gehabt hätte, daß wir vorher darüber beraten hätten in einer anderen Kommission im Börsenverein, oder wo es sonst gewesen wäre, wie wir selbst uns in unseren Erträgen besser stellen können, damit wir nachher den anderen mehr leisten können. (Heiterkeit und Bravo.) So lange der Börsenverein besteht, werden die Novitäten mit 25% Rabatt gegeben, obgleich die Lebenslage eine ganz andere geworden ist. Wir haben außerordentlich vermehrte Spesen, wir arbeiten aber immer noch mit dem alten Nutzen. Jetzt hat man von vielen Verlegern die 10-Pfennig-, 20-Pfennig- und 50-Pfennig-Artikel, die uns dieselben Spesen an Mühe und Porto kosten, bei wesentlich verringertem Nutzen. Es tobt ja gegenwärtig ein Streit, der durch die Namen Berlin und Leipzig gekennzeichnet wird, von dem ich hoffe, daß er beseitigt wird. Vielleicht bieten sich noch andere Gelegenheiten, um hier etwas zu reformieren. Es giebt sonst keinen Geschäftszweig in der ganzen Welt, der noch an den Verhältnissen festhält, wie sie vor 50 und 60 Jahren sich gebildet haben. Wir allein haben noch dieselben Sätze des Nutzens bei erhöhten Spesen. Mein Geschäftslokal hat früher 125 Gulden pro Jahr gekostet, jetzt zahle ich 6000 Mark Miete.

Das will verdient sein. Die Gehälter sind zwar etwas gestiegen, aber auch nicht viel. Der Nutzen des Buchhandels

ist bei einzelnen sehr hoch gestiegen, die anderen aber wursteln so fort, und der kleine Buchhändler, der draußen im Lande arbeitet, der eigentliche Kulturträger, muß sich Eau de Cologne und manches andere beilegen, um über Wasser zu bleiben.

Um dann auf die Lehrlingsbildung des näheren einzugehen, so stehe ich als Vorstand des größten kaufmännischen Vereins in Süddeutschland seit 23 Jahren dieser Frage nahe und muß sagen, was hierin auch geschehen wird, die Klagen werden wohl bleiben. Es ist eine alte Klage. Schon im Jahre 1704 hat ein Nürnberger geklagt, daß die Lehrlinge nicht so ausgebildet werden, wie es sein sollte. Das wird also wohl so bleiben, aber das soll uns nicht hindern, doch die bessernde Hand anzulegen, wo es nur sein kann, sei es auf dem Gebiete des Zwanges, dem ich nicht hold bin, weil ich die Erfahrung gemacht habe, daß dabei nicht viel zu holen ist, sei es auf dem Wege der freien Vereinigung und Selbständigkeit. Eine bessere Durchbildung müssen wir anstreben, wir können sonst der Vielgestaltigkeit der Ansprüche nicht mehr gerecht werden. Wenn heute jemand in das Geschäft kommt und einen Führer durch die Dolomiten verlangt, so müßte man doch voraussetzen, daß der Betreffende ungefähr weiß, wo die Dolomiten liegen, und nicht einen Baedeker von Schweden und Norwegen hereinbringt, weil er meint, da könnten die Dolomiten vielleicht auch drin sein. Solche Scherze kommen vor, und die setzen uns dem Gelächter des Publikums aus. Das hochverehrte Publikum ist mit seinen Ansprüchen eben auch gestiegen, und jeder Spezialist glaubt, wenn er in eine Buchhandlung hereinkommt, der Buchhändler müsse nun auch Spezialbuchhändler für das einzige Fach sein, das der Käufer beherrscht. Es ist sehr zu beklagen, daß die bibliographischen Hilfsmittel für unsere Leute verhältnismäßig unbrauchbar sind. Die Schule von Höpstein und Rottner's, Kontorwissenschaften für den Buchhandel, sind teilweise veraltet, teilweise viel zu umfangreich, um noch zur Fortbildung für unsere Leute in praktischer Weise dienen zu können. Da ist die allgemeine Kaufmannschaft viel besser dran. Die hat Buchhaltungswerke von 20 Pfennigen an aufwärts bis zu den gewiegtesten Werken, die für den Buchhalter gehören, der den größten Kreditinstituten vorsteht. Der Kaufmann hat Hilfsmittel, aus denen er sich orientieren kann in allen Phasen, in denen er sich bewegt; für unsere buchhändlerische Nachkommenschaft und Mitarbeiterschaft haben wir eigentlich solche Mittel nicht, und wenn aus unseren gesamten Beratungen heute und morgen nur das eine hervorgeht, daß wir für die Hilfsmittel sorgen, an denen unsere Mitarbeiter sich weiterbilden können, so wäre schon ein Schritt gethan, den ich freudig begrüßen würde. Vielleicht kommt aber noch etwas weiteres dabei heraus.

Ich habe vorhin schon erwähnt, daß ich jedweden Zwange nicht hold bin; aber die Verhältnisse sind so verschieden gestaltet, daß man auch dieser Frage sich nähern kann. Davon aber müssen wir ganz entschieden absehen, eine schulische Vorbildung allein als Grundlage anzunehmen. Es sind schon einige Namen genannt worden von Männern, die es ohne erhebliche Schulbildung im Buchhandel weit gebracht haben. Ich kann Ihnen noch den Gründer meiner Firma nennen, den alten Heerdegen; der war ein ehrfamer Schuster und nebenbei Antiquar, und trotzdem er Stiefel flickte — selber machen konnte er sie nicht — habe ich noch einen ganz hübschen Briefwechsel zwischen dem Schuster Heerdegen und dem Nicolai in Berlin, dem Freunde Lessings in Wolfenbüttel. Er ist, trotz seines ehrfamen Handwerks, ein tüchtiger Antiquar geworden; allerdings wirkte mit, daß damals die Karitäten in Franken mehr verbreitet waren, als es heute der Fall ist. Die Schule allein giebt nicht die Gewähr dafür, daß aus dem Schüler etwas wird; es ist hauptsächlich eine Willensfrage. Will der junge Mann etwas lernen, dann