

sind, etwaige Lücken ihrer Schulbildung nachträglich noch auszufüllen.

Bedauerlich wäre es, wenn die aus tatsächlichen Erfahrungen heraus von Herrn Wunschmann (Wittenberg) aufgestellte Behauptung: »daß die allerschlechtesten Lehrlinge die Oberprimaner waren.« »Etwas besser waren schon die aus Sekunda, aber die allerbesten waren die, die außer ihrem Schulwissen eine moralische Erziehung genossen hatten und nicht des Morgens mit dem Gedanken ins Geschäft kommen, möglichst bald wieder nach Hause zu gehen zc.« . . . allgemeine Anwendung finden sollte oder wenn die Prinzipalität sie gewissermaßen als Entschuldigung benutzen würde für die Befolgung des entschieden nicht zu rechtfertigenden Systems, Leute mit durchaus ungenügender Bildung unserem Berufe zuzuführen. In Ausnahmefällen werden diese »Bürger-schüler«, wenn sie intelligent und strebsam sind, später vielleicht ebenso gute, ja brauchbarere Buchhändler als ein Sekundaner, der sich einbildet, sein Schulwissen überhebe ihn der Notwendigkeit, sich weiter zu bilden. Die Regel aber soll und muß im Buchhandel gelten, daß an seine Zöglinge die Anforderungen gestellt werden, die heutigen Tages mit dem Begriff »gute Erziehung« verbunden sind — eine höhere Schulbildung. Ist der Prinzipal aus irgend welchen Gründen nicht in der Lage, einen solchen Zögling zu finden, dann möge er sich mit einem Schreiber, einer Verkäuferin zc. behelfen, aber nicht seine Hand dazu bieten, die Zahl der Schreiber und Expedienten zu vermehren, die nur dem Namen nach »Buchhändler« sind.

Als ein weiteres Resultat der Verhandlungen ist die Zerstörung einiger allgemein verbreiteten Irrtümer zu betrachten. Das der Gehilfenschaft gelegentlich gern vorgehaltene Schreckgespenst der Ueberfüllung in unserm Beruf hat sich vor den tatsächlichen Verhältnissen, wie sie in Leipzig geschildert wurden, ins gerade Gegenteil verwandelt. Der Andrang zum Buchhandel ist allenthalben ein äußerst geringer; Lehrlinge sind nur sehr schwer oder überhaupt nicht zu bekommen. Das Angebot tüchtiger Gehilfen deckt schon heute nicht mehr die Nachfrage. Letztere Thatsache ist auch wohl jedem fühlbar geworden, der in der Lage war eine Stelle zu besetzen resp. dabei mitzuwirken. Unsere älteren Gehilfen — namentlich diejenigen, die im Vereinsleben stehen — haben vielfach dieselben Erfahrungen gemacht, und man kann annehmen, daß hierin auch ein Grund dafür zu finden ist, daß man sich in diesen Kreisen nicht den geringsten Erfolg verspricht von der Rückkehr zum alten Topf des Prüfungswesens.

Man drehe die Sache nach jeder Richtung — der springende Punkt wird immer die zu erstrebende bessere Bezahlung der Gehilfen bleiben. Dem entgegen steht auf der anderen Seite die allerdings einleuchtende Behauptung, daß der größte Teil der selbständigen Sortimenten gar nicht in der Lage ist, bessere Gehälter zu zahlen, weil er selbst im schweren, mühevollen Kampfe um seine Existenz sich befindet. Der auf neuen Bahnen sich entwickelnde Verlag ist in dieser Beziehung meist besser gestellt und zahlt auch mit geringen Ausnahmen bessere Gehälter. Hier treten den Gehilfen andere Hindernisse in den Weg.

Herr Karl Siegismund (Berlin) erklärte: »Die Arbeiten sind vielfach rein mechanischer Art, von denen wir nur wünschen, daß sie mit Pflichtgefühl und Sorgfalt erledigt werden. Brauchen wir für die Erledigung dieser Arbeiten gelernte Buchhandlungsgehilfen? Oder Leute, die vier Jahre in einer Buchhandlung Laufburschendienste gethan haben und sich dann Buchhandlungsgehilfen nennen? Gewisse Arbeiten, wie Führung der Portokasse, Führung der Registratur, Expedition der Journale, werden weit sicherer, zweckmäßiger und pünktlicher erledigt von Schreibern oder jungen Damen. Wenn wir in früheren Zeiten vier oder fünf Gehilfen hatten, so

habe ich die Ueberzeugung, wir werden für die Folge mit zwei tüchtigen Mitarbeitern ausreichen, zwei Leuten, die etwas Ordentliches gelernt haben, und werden uns im übrigen mit drei oder vier untergeordneten Hilfskräften begnügen.«

Wer die geschäftlichen Veränderungen (Besitzwechsel, Neugründungen zc.) der Firmen des Buchhandels in dem letzten Jahrzehnt aufmerksam verfolgt hat, der wird eine Konzentration des Verlagsgeschäftes, die Umwandlung großer, alter Firmen in rein kapitalistische Unternehmungen und ein starkes Hervortreten und Anwachsen des Zeitschriftenwesens bemerkt haben. Es wird ihm auch nicht entgangen sein, daß die Verhältnisse der verwendeten Hilfskräfte entschieden in der von Herrn Siegismund geschilderten Richtung sich entwickeln. Die Bildung einer deutlich wahrnehmbaren Grenze zwischen buchhändlerisch geschulten Mitarbeitern und solchen Arbeitskräften ist erkennbar, die nur zur Erledigung der sogenannten mechanischen Arbeiten (Expedieren, Propaganda, Inseratenwesen) Verwendung finden. In vielen größeren Verlagsgeschäften ist diese Trennung bereits vollständig zur Durchführung gelangt und der gesamte Geschäftsbetrieb dementsprechend organisiert.

Die ungünstigen Gehaltsverhältnisse im Sortiment zeitigen bei den meisten Gehilfen den Wunsch, in den Verlag überzutreten, und der Einzelne steht sich dort sehr bald vor der Klust, die die buchhändlerisch ausgebildeten tüchtigen und demgemäß bezahlten Gehilfen von den mechanischen Kontorarbeitern trennt. Dem intelligenten Buchhändler, der seine fachmännische Ausbildung nicht vernachlässigt hat, wird es je nach den Umständen bald oder später gelingen, sich seinen Platz zu erobern. Allgemeine Bildung, tüchtige buchhändlerische Fachkenntnisse, praktische Erfahrungen und reges Geschäftsinteresse werden stets Eigenschaften bleiben, die von den Gehilfen gefordert und von dem Chef entsprechend bezahlt werden. Hat der Gehilfe dann noch die Gelegenheit gehabt oder sich zu verschaffen gewußt, besondere Erfahrungen auf einem Spezialgebiet sich zu erwerben, z. B. in Buchhaltung, Herstellung, Inseratenwesen, Reisegeschäft, dann wird ihm ein Studium der »Angebotenen Stellen« im Börsenblatt sehr bald die Ueberzeugung bringen, daß er nicht für 100 M monatlich seine Arbeitskraft zu vergeben braucht, sondern daß er Aussichten hat, auskömmliche Einnahmen zu erzielen.

Daß im Buchhandel im allgemeinen keine hohen Gehälter gezahlt werden, namentlich nicht im Vergleich zu Großindustrie und Großhandel, ist leider eine Thatsache, die aber auch keinesfalls nur allein von dem guten Willen der Prinzipale abhängt, sondern ihren Grund hat in der ganzen Eigenartigkeit des buchhändlerischen Geschäfts, das als Sortiment mit kleinem, mühsam zu erreichendem Verdienst und als Verlag mit großem Risiko und verhältnismäßig nur wenigen wirklichen Erfolgen rechnen muß.

Dem jungen Nachwuchs kann nur dringend geraten werden, mit offenen Augen sich über die wirkliche Lage der Dinge in unserem Berufe eingehend zu unterrichten und sich aus eigenen Beobachtungen ein Urteil zu bilden. Es wird dann jedem möglich sein, den persönlichen Kenntnissen und Fähigkeiten entsprechend vorwärts zu kommen. Den unfähigen und zur Weiterbildung zu bequemen Elementen aber ist ihr Platz angewiesen; sie müssen sich mit geringem Gehalt bescheiden und die Konkurrenz aufnehmen mit Schreibern und jungen Damen, die, wenn nicht alle Zeichen trügen, in Zukunft noch mehr als bisher im Buchhandel Verwendung finden werden.

Auch hierbei ist jeder seines Glückes Schmied, und der Einsichtige wird nicht das Heil erwarten von einer »Organisation der Gehilfenschaft«, die nach dieser Richtung nur den