

Nichtamtlicher Teil.

Berufsbildung.

IV.

(Vgl. 1907 Nr. 121; 1908 Nr. 28, 124.)

„Um einem dringenden Bedürfnis abzuweichen“ — „eine seit langem fühlbare Lücke auszufüllen“ — wie oft begegnen wir diesen, freilich meist zu Unrecht angewandten Redensarten! Wenn man sich ihrer aber mit voller Berechtigung bedienen will, so darf man es bei Ankündigung eines Werkes tun, das soeben fertig geworden ist und in zwei stattlichen Bänden vor mir liegt. Ihm hier einige Zeilen zu widmen, mag mir gestattet sein. Ich meine Max Paschke und Philipp Rath's Lehrbuch des deutschen Buchhandels (siehe die erste Umschlagseite von Nr. 143 des Börsenblatts), das wir schlechterdings als das Lehrbuch unsers Berufes begrüßen müssen, und zwar mit Freude begrüßen müssen, erhalten wir in ihm doch endlich eine zusammenfassende Darlegung aller derjenigen für einen Buchhändler unentbehrlichen Kenntnisse, welche als unbedingt notwendiges Rüstzeug eines jeglichen Vertreters unsers schönen, aber auch schwierigen Berufs anzusehen sind!

So müssen wir den Herausgebern recht geben, wenn sie in ihrer Einführung von einem „fühlbaren Bedürfnis“, dem die Entstehung des Buches zu verdanken ist, sprechen, denn es ist eine unleugbare Tatsache, daß keins der bisher erschienenen buchhändlerischen Lehr- und Hilfsbücher es auch nur entfernt vermocht hat, das bedauerliche Defizit in unserer buchhändlerischen Fachliteratur zu decken. Rottner's Lehrbuch der Kontormissenschaft für den deutschen Buchhandel, im Jahre 1861 in zweiter und bis jetzt letzter Auflage erschienen und schon seit langer Zeit vergriffen, war ohne Zweifel ein vorzügliches Buch und ist es für seinen glücklichen Besitzer meines Erachtens auch jetzt noch, mehr, als die Herausgeber unseres neuen Lehrbuchs anzuerkennen bereit sind, wenn sie es „für den Buchhandel der neuen Zeit“ als nicht mehr brauchbar hinstellen. Ich meine, daß gerade die Entwicklung unsers Buchhandels, jedenfalls soweit dieser auf der Basis unserer alten soliden Firmen und ebenso der neuen, auf gleicher Grundlage aufgebauten beruht, einen, ich möchte sagen erfreulichen konservativen Geist zeigt, der uns innerlich nicht so sehr von der zurückliegenden Zeitperiode trennt. Wohl sind wir, und das zu unserm Glück, etwas mehr Kaufleute geworden und lassen uns in unsern Unternehmungen und geschäftlichen Manipulationen mehr aus kaufmännischen Gesichtspunkten leiten, im großen und ganzen aber dürfte der Buchhändler der sogenannten „alten Schule“ doch immer noch mit vollem Recht Anspruch darauf erheben können, als Träger altbuchhändlerischer Überlieferungen die sicherste Stütze seiner bewährten Einrichtungen zu sein. Wenn ich hiermit meine Sympathien für den alten Rottner, in denen ich mich nicht vereinsamt weiß, betone, so will ich selbstverständlich keinen Tadel daran knüpfen, daß man diesen abgetan und Neues geschaffen, nicht an ihm herumbearbeitet hat, wie das so vielfach üblich ist, leider freilich nicht immer zum Vorteil weder des Neuen, noch des Alten. Wenn die Herausgeber unsers neuen Lehrbuchs also ihre ursprüngliche, im Vorwort erwähnte Absicht, eine Neubearbeitung des Rottner zu veranstalten, fallen ließen, so soll das anerkannt und ihnen für die neue Gabe gedankt werden.

Was gab nun überhaupt den äußeren Anstoß zur Schaffung des vorliegenden Lehrbuchs? Es seien hier aus der Einführung der Herausgeber die Worte wiedergegeben,

mit denen sie das „fühlbare Bedürfnis“ zu seiner Schaffung begründen:

„Die Fachausbildung des Nachwuchses im Buchhandel hat in den letzten Jahrzehnten eine merkliche Einbuße gegen früher erfahren. Unter den Gründen hierfür spielte vor allen Dingen die weitgehende Arbeitseinteilung in den wachsenden Großbetrieben eine Rolle, die dem jungen Lehrling den Überblick über das Ganze nimmt; sodann in gleichem Maße die infolge der Gewerbefreiheit allerorten über das Bedürfnis hinauswachsende Zahl von kleinen Geschäften, deren Besitzer aus Mangel an eigener Erfahrung in der Ausbildung von Lehrlingen nicht das Erforderliche leisten konnten. Damit zugleich verschlechterten sich die Aussichten für das spätere Fortkommen im Buchhandel; die auf höheren Schulen vorgebildeten jungen Leute wandten sich in der Hauptsache anderen Berufen zu. Der Nachwuchs im Buchhandel aber mußte allmählich in immer größerem Maße der Volksschule entnommen werden. Es ist erklärlich, daß Lehrlinge mit ungenügender Allgemeinbildung, an deren Verbesserung sie, wenn sie strebsam sind, schon schwer genug zu arbeiten haben, in den eigentlich buchhändlerischen Kenntnissen nur selten vorwärts kommen. Die schwierigen geschäftlichen Verhältnisse, unter denen die Besitzer kleinerer Buchhandlungen zu leiden haben, hindern diese daran, der buchhändlerischen Fachbildung ihrer Zöglinge die dazu notwendige Zeit und Sorgfalt zu widmen; in den kaufmännisch organisierten Großbetrieben fehlt meistens überhaupt die Möglichkeit, Lehrlinge sachgemäß in sämtlichen vorkommenden Arbeiten zu unterweisen, weil auch hier infolge der unerlässlichen Pünktlichkeit und Regelmäßigkeit des Geschäftsbetriebes sich weder Zeit noch Gelegenheit dazu bietet.“

Man wird dem hier Gesagten im großen und ganzen zustimmen können, wenn man auch die angeführten Gründe der erwähnten mangelhaften Ausbildung unsers buchhändlerischen Nachwuchses einerseits weder als hinreichend erschöpft dargelegt ansehen wird — was ja auch schließlich an dieser Stelle nicht unerlässlich ist —, noch wird man von der unbestreitbaren Folgerichtigkeit anderer Gründe durchaus überzeugt sein. Darüber zu sprechen ist vielleicht eine dankbare Aufgabe für später. Aber die Tatsache ist unleugbar, daß das allgemeine Bildungsniveau der zukünftigen Vertreter unsers Berufes sinkt, zumal in der rein fachmännischen Ausbildung, und daß, damit Hand in Hand gehend, die Arbeitsfreudigkeit nach allen Richtungen hin nachläßt. Daraus ergibt sich die dringende Notwendigkeit, an der Hebung unsers Standes mit jeglichem Mittel zu arbeiten. Daß die Möglichkeit einer theoretischen Ausbildung an der Hand eines durchgreifenden und umfassenden Lehrbuches gegeben wird, ist sicherlich ein dankenswerter erster Schritt zur Erlangung dieses Zieles, zumal wenn dieses Lehrbuch nicht nur von denjenigen zu Rate gezogen wird, die selbst erst die erste oder auch einige Stufen ihrer Entwicklung betreten haben, sondern auch von denen, die auf Grund materieller Glücksgüter bereits auf der höheren Stufe des Chefs stehen, im übrigen aber in einer mehr oder weniger langen Volontärzeit vom Buchhandel, seinen Aufgaben und seinem hohen Wert in seiner rechten Betätigung doch keine vollkommene Kenntnis haben. Letzteres mag besonders auch auf diejenigen Vertreter des buchhändlerischen Berufes zutreffen, die, ursprünglich mit anderen Zielen im Auge, sich erst später diesem Berufe zuwandten, in dem sie von ferne nur die sogenannten idealen Seiten erblickten und für den sie nicht mit dem grundlegenden realen Rüstzeug, ohne welche selbst der gesündeste Idealismus bald schwinden muß, versehen waren.

In ihren weiteren Ausführungen legen Paschke und Rath die Wege dar, die aus der Erkenntnis heraus, daß an der Hebung der buchhändlerischen Bildung etwas getan werden müsse, eingeschlagen wurden. Mit Recht werden in