



Börseblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 44 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 50 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 44 Mark bez. 50 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespaltene Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 75 Pfennige; Mitglieder des Börsenvereins zahlen für eigene Anzeigen 25 Pfennige für die Zeile, für $\frac{1}{4}$ S. 75 M., $\frac{1}{2}$ S. 38 M., $\frac{1}{3}$ S. 20 M., Stollengesuche werden mit 20 Pf. die Zeile berechnet. In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins $\frac{1}{4}$ S. 32 M., $\frac{1}{2}$ S. 60 M., $\frac{1}{3}$ S. 115 M., für Nichtmitglieder 70 M., 135 M., 230 M. Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 190 (N. 108).

Leipzig, Mittwoch den 3. September 1919.

86. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Neubau.

Von Theodor Cramer, Heilbronn.

Wie bitter not unserem ganzen Stande eine Reformierung an Haupt und Gliedern tut, dafür spricht am besten die Tatsache, daß schon seit mehreren Jahren in großen Städten eigene Fachkurse für den buchhändlerischen Nachwuchs ins Leben gerufen werden, daß die tüchtigsten Vertreter unseres Berufs sich unter persönlichen Opfern mit ihrer Kraft und ihrem Können in den Dienst dieser guten Sache stellen. Unser Wirtschaftsleben hatte bis zum Ausbruch des Weltkriegs einen ganz ungeahnten Aufschwung genommen, aber — seien wir ganz offen und ehrlich — unser Stand hat an diesem Aufschwung nicht den ihm zukommenden Anteil genommen. Woran lag die Schuld? Um diese Frage ehrlich zu beantworten, müssen wir etwas weiter ausholen.

Das Streben des Buchhändlers vom alten Schlag war in der Hauptsache idealen Zielen zugewandt, der Bereicherung der eigenen Kenntnisse und der Verbreitung des guten Buches. Ich brauche hier nicht erst die Namen der edelsten Vertreter unseres Standes, wie Berthes u. a., anzuführen, denen das Buch nicht Ware gewesen, die vielmehr in der Schaffung und im Vertrieb guter Bücher ihre Lebensaufgabe sahen. Die Zeit des Idealismus wurde abgelöst durch den Realismus. Von dieser Wandlung an beginnt ein gewisser Rückschritt in unserem Beruf, insofern dessen Vertreter verabsäumt haben, mit ihrer Zeit weiter fortzuschreiten. Der Kaufmann, dem vom ersten Tag der Lehre an schon die Grundregeln des Erwerbslebens eingepflanzt werden, paßte sich den fortschreitenden Veränderungen seiner Zeit an und bemächtigte sie zu seinem eigenen Vorteil. Anders beim Buchhändler. Ihm wurde mehr oder weniger eine konservative Richtung anerkundet, die in ihm die irrige Meinung aufkommen ließ, auf den Kaufmann herabsehen zu dürfen. Diese verkehrte Auffassung mußte unfehlbar auf den Irrweg führen, auf den unser Beruf auch tatsächlich geraten ist. Gerade in der Zeit der oben erwähnten Wandlung hätte eine verständige Anlehnung an den achtbaren Kaufmann auf unsern Beruf ungemein befruchtend und segensbringend wirken können. Wenn wir uns diese Tatsache heute ernst vor Augen stellen, so muß die Frucht eines solchen Eingeständnisses aber auch der feste Wille sein, das Versäumte nachzuholen, und dazu ist es, Gott sei Dank, für keinen zu spät. Aber ein fester, unbeugbarer Wille muß da sein, den zu Anfang etwas steinig und dorntigen Weg zu schreiten, das Ziel, das uns winkt, ist ein hohes: per aspera ad astra.

Lassen wir Älteren unsere Gedanken zu unserer eigenen Lehrzeit zurückwandern, so müssen wir uns sagen, daß wir an kaufmännischem Wissen so gut wie nichts uns aneignen konnten. Die Grundlage jedes kaufmännischen Geschäfts, eine peinliche Ordnung, die alles Erforderliche sofort finden läßt, wo haben wir sie getroffen? War uns in den meisten Geschäften ein Kopierbuch nicht ein unbekannter Begriff? Was haben wir von der Wechsellehre gelernt? So ließe sich noch eine ganze Reihe von Beispielen anführen. Nun ist zwar durch die Pflicht-Handelschulen in den letzten Jahrzehnten manches besser geworden, allein mit dem meisten in diesen Schulen vermittelten Wissen kann unser Nachwuchs nichts anfangen, da der Unterricht nur auf reine Kaufleute zugeschnitten ist und die jungen Leute noch

nicht reif genug sind, dieses Wissen praktisch auf den eigenen Beruf anzuwenden. Andererseits ist den Handelslehrern wieder unser Beruf mit seiner Eigenart zu wesensfremd, als daß sie richtig eingzugreifen imstande wären.

An der Leipziger Buchhändler-Lehranstalt haben wir eine vorzüglich geleitete Fachschule für unsern Nachwuchs, wie sie einer möglichst großen Anzahl von Städten aufrichtig zu wünschen wäre. Allein Anstalten mit solchem Ausbau lassen sich nur unter ganz besonders günstigen Umständen ins Leben rufen und lassen sich außerdem nur erhalten, wenn Stadt und Staat sowie die Korporation des eigenen Berufs die hierzu erforderlichen großen Mittel zur Verfügung stellen. Wer gerade an einem solchen Ort seinen Wohnsitz hat, wird der Segnungen solcher Bildungsstätten teilhaftig, während alle andern solche entbehren müssen. An Neuschöpfungen solcher Art darf unser Vaterland in der Zeit seiner tiefsten Not nicht denken. Wie können wir nun auf anderem Wege das Ziel der Hebung und Förderung unseres Nachwuchses erreichen, und zwar mit möglichst bescheidenen Mitteln? In großen Städten, wie Berlin, Dresden, Hamburg, München, Breslau usw., kann die örtliche Korporation mit ihren Mitteln immerhin schon ganz gute Ergebnisse erreichen. Es gibt aber so viele kleine Plätze mit nur einigen wenigen Firmen, soll da der Nachwuchs etwa leer ausgehen und verkümmern? Nein! Auch da läßt sich viel Gutes erreichen, wenn die ansässigen Prinzipale sich in den Dienst der guten Sache stellen, was aber nur unter persönlichen Opfern möglich ist. Ich habe das feste Vertrauen zu meinen Berufsgenossen, daß sie dieses Opfer bringen werden in einer Zeit, in der mehr als je das Wort gilt: »Einer für Alle, Alle für Einen«. Die Not der Zeit muß unser Volk zusammenschweißen, dann wird es sich aus seiner Erniedrigung und Schmach einst wieder erheben wie der Phönix aus der Asche.

Der Leser wird mir nun wohl die Frage stellen, in welcher Weise der einzelne Prinzipal sich an der Fortbildung des Nachwuchses betätigen könnte, und ich will die Antwort auf diese Frage nicht schuldig bleiben. Nahezu in allen Städten, in denen sich Buchhandlungen befinden, wird auch eine Handelsschule bestehen. Hier kann nun der persönliche Verkehr zwischen dem Prinzipal und den Handelslehrern den letzteren ein Verständnis für die Eigenart und die Bedürfnisse unseres Berufs vermitteln und so den Unterricht befruchten. Weit segensbringender natürlich wird es sich erweisen, wenn der Prinzipal sich mit der Leitung der Handelsschule verständigt und für bestimmte Fächer den Unterricht selbst übernimmt. Ich weiß bereits von einer kleineren Stadt, in der ein Geschäftsinhaber dieses Opfer gebracht hat; möchten ihm recht viele auf diesem Wege folgen! Manchen meiner Leser sehe ich hier im Geiste vor mir stehen, innerlich voll Bereitwilligkeit, zu helfen, aber mit der stillen Frage: wie soll ich solch Amt versehen, ist mir doch z. B. eines der wichtigsten Fächer, die doppelte Buchführung, ein Buch mit sieben Siegeln. Das ist auch eins von den Kapiteln über die Frage, was wir nicht gelernt haben. Aber auch dafür gibt es Rat. Im Herbst d. J. wird, wie ich meinen Lesern heute schon ver-raten kann, eine Reihe kleiner Zeitschriften für den Unterricht an Sortimenterkursen im Verlag der Buchhändlergilde zu erscheinen beginnen, deren erster die »Kontor-Praxis« aus der