

unter Aufstellung von Inventur und Bilanz zum Jahresabschluss gebracht. Sehr erfreulich war, daß sich zum Sortimentkursus gegen 40 Teilnehmer meldeten und zum Verlagskursus sogar 70, sodaß dieser wiederholt werden mußte. Die Teilnehmer nahmen in ihren Kursheften eine auch für später immer wieder verwendbare Stütze mit. Die Regelmäßigkeit des Besuchs der Abende und die Aufmerksamkeit waren vorzüglich. Der dritte Kurs sollte der Ausschreibung nach eine kleine Arbeitsgemeinschaft für Hersteller sein. Herr Franz Stigel und Herr Herbert Hoffmann wollten darin mit den Verlagsherstellern »Die Druckverfahren und ihre Kostenberechnung« durchnehmen. Die Anmeldung von 70 Teilnehmern zwang auch hier zur Wiederholung und zu einer äußeren Form, die gegen den ursprünglichen Wunsch mehr Vortrag als Arbeitsgemeinschaft war. Am ersten Abend wurden die sämtlichen Druckverfahren kurz umrissen und durch eine umfangreiche Sammlung von Drucken veranschaulicht. Der zweite Abend galt dem Buchdruckliedee in allen seinen Einzelheiten, der Herrichtung der Photographien für den Chemigraphen, der Vorbereitung der Manuskripte für den Drucker, der praktischen Typographie und der Normung. Am dritten Abend wurde der Buchdruckpreistarif in seinen einzelnen Positionen durchgesprochen und Vergleiche mit Offsetpreisen an Hand des Offsettarifs errechnet. Der vierte Abend galt insbesondere der Berechnung von Werkdruck, von Plattendruck und Photodruck und vergleichenden Kalkulationen über Lichtdruck und Tiefdruck mit Buchdruckpreisen.

Als Hauptschwierigkeit empfanden die Veranstalter die richtige Einstellung auf die Vorkenntnisse der Hörer. Diese waren naturgemäß an sich ganz verschieden, je nachdem man beispielsweise erfahrene Hersteller vor sich hatte oder solche, die es erst werden wollten. Sie waren aber auch verschieden, je nachdem in den einzelnen Verlagen gewisse Druckverfahren bevorzugt, andere wieder gar nicht verwendet zu werden pflegen. Diese Schwierigkeit, die sich bei dem zuletzt genannten Herstellerkurs am deutlichsten zeigte, galt in gewissem Sinne auch für die Vorträge. Trotzdem darf im ganzen gesagt werden, daß die Mehrzahl der Hörer sich befriedigt zeigte.

Der Anfang, der mit diesem ersten Halbjahrsprogramm gemacht wurde, berechtigt dazu, unter Ausnutzung der gemachten Erfahrungen auf dem eingeschlagenen Wege fortzufahren. Der Württembergische Buchhändler-Verein wird also nach den Ferienmonaten seinen Mitgliedern und ihren Angestellten ein neues Programm zur Einzeichnung auflegen. Vorgeesehen sind unter anderem ein Lichtbildvortrag Professor Steiner-Prag: »Das schön gemachte Alltagsbuch«; ein Vortrag über: »Die Presse und ihre Organisation«; ein Vortrag: »Steuer und Wirtschaft«; die Führung durch eine Großbuchbinderei mit dem Thema: »Berechtigte Anforderungen an den Maschinenband«. Die Abendkurse sollen folgenden Themen gelten: »Die Leipziger zentralen Einrichtungen des Buchhandels«, »Neuzeitliche Büro-Hilfsmaschinen«, »Was lehrt der Leipziger Werbefkurs?«, »Abfassung von Werbedriefen und Werbedrucksachen«. Daneben ist ein praktischer Abendkurs in »Schriftsatz« geplant. Was daraus zunächst in Angriff genommen werden soll und welche Form der einzelnen Veranstaltung zu geben ist, das soll in kurzem in einer Aussprache mit den seitherigen Teilnehmern näher festgelegt werden.

Jungbuchhändlerfreizeit der Vereinigung Evangelischer Buchhändler.

Die Fortbildungsfrage für den Jungbuchhandel spielt heute in unserem Beruf eine große Rolle. Das haben wir auch wieder aus dem äußerst beachtlichen Artikel des Herrn Dr. Eugen Diederichs in Nr. 134 des Vbl. erkennen können. Er weist u. a. auf die Freizeit der Vereinigung Evangelischer Buchhändler hin, und seine freundlich anerkennenden Worte legen uns gewissermaßen die Verpflichtung auf, an dieser Stelle über unsere diesjährige Freizeit Bericht zu erstatten. Wir können nun unsererseits nicht leugnen, daß unsere Tagung auf der Christdeutschen-Burg in Hohenfols als gut gelungen bezeichnet werden darf. Es war ein eigenes Gefühl, Burginsasse zu sein; zugegeben, daß die leichtbeschwingte Phantasie gar oft auf hohem Burggemach im Album des Einst geblättert hat; mittel-

alterliche Romantik, das Erscheinen der Weißen Frau und ein Ahnen von handfestem Raubrittertum waren in gleicher Weise vertreten. Ob das Einst nicht doch eine glücklichere Zeit war als die unsrige? Man möchte lange darüber sinnieren!

Das Tagesprogramm hatten wir im Vbl. Nr. 117 seinerzeit bereits bekanntgegeben. Als Freizeitvater waltete Herr Verlagsbuchhändler Ernst Fischer-Hamburg seines sicherlich nicht leichten Amtes, und ich muß sagen, daß er mit seinem frohen Temperament die nicht gerade kleine Schar zu einem echten und rechten Freundeskreis zusammengefaßt hat. In der persönlichen Frische der Führer liegt die Voraussetzung für das Gelingen einer solchen Freizeit, wo in wenigen Tagen ein möglichst in sich geschlossenes Ganzes aus der Fach- und Allgemeinbildung geboten werden soll, und wo die verschiedensten Strömungen oftmals erst geeint werden müssen.

Unser Beruf — unsere Freude, so lautete unser Thema, das wie ein roter Faden durch die ganze Freizeit hindurchlief. Es kam uns darauf an, einerseits die Berufsfreudigkeit zu heben und andererseits den jungen, berufserfüllten Menschen klarzumachen, daß in der Berufsfreude auch unsere innerste Zufriedenheit enthalten ist. Dem entsprach der grundlegende Vortrag der Freizeit unter dem Titel: »Berufsfreude, Christentum und Geschäft«. Der Syndikus der Vereinigung behandelte dieses Thema als eine Gewissens- und Charakterfrage. Der Akzent einer Freizeit liegt allemal auf dem inneren Gewinn, und deshalb arbeitete der Redner in seinen Ausführungen über Berufsberechtigung, Berufspflicht, Berufstreue und Berufsfreude klar heraus, daß die Verbindung des Lebens mit der Arbeit nur gelingen kann, wenn sie ein edler Mensch vollzieht. Dreierlei hat ein lebendiges Volk nötig: Einheit, Feinheit und Reinheit! Die drei hohen Begriffe »Berufsfreude, Christentum und Geschäft« gilt es innerlich zu verbinden und äußerlich im praktischen Leben auszuwirken. Daß das Christentum in der sittlichen Berufsarbeit einen Dienst am Reiche Gottes sieht, war letztlich Kern und Stern dieses einleitenden Vortrags, über den der Freizeitvater hernach ein zweistündiges Rundgespräch auf blühender, sonnüberglänzter Wiese abhielt. Zuerst zaghaft, aber dann mutiger werdend, packten die jungen Leute ihre Gedanken aus, und ich glaube wohl, daß einer der Älteren unter ihnen das Richtige traf, wenn er meinte, daß die Tragik des Lebens oft gerade darin bestünde, daß der rechte Mann sein Wirkungsfeld nicht am rechten Platz findet. Ja, — es ist schon so, denn wie oft haben wir im Leben den Eindruck, daß der Gedanke des Schöpfers, der allem Menschentum zugrunde liegt, nicht verwirklicht wird, entweder weil der Mensch selbst ihn nicht erkennt oder andere ihm nicht zum Durchbruch verhelfen. Wo der Gedanke aber erkannt wird, und wo der Mensch an die rechte Stelle gestellt wird, da gibt es allemal einen guten Klang. Nur so ist stetige innere Entwicklung möglich, die sich allerdings oft in schweren Kämpfen vollzieht, in furchtbarem Ringen, manchmal aber auch still und allmählich wie das Wachstum der Blume der Sonne entgegen. Dieses bewußt tiefschürfende Rundgespräch blieb auf die jungen Freunde wohl nicht ohne nachhaltigen Eindruck.

Als hauptsächliches und direktes Fachthema behandelte der Vorsitzende der V.E.B., Herr Verlagsbuchhändler W. Maus-Braun-schweig, die Werbung für das Buch. Es war manch kluges und feines Wort, das der bewährte Fachmann hier dem jungen Nachwuchs als Handwerkszeug mit auf die berufliche Lebensreise zu geben vermochte, und das ausgiebige Interesse der Freizeitler an diesem Thema zeigte uns zur Genüge, daß gerade das aktuelle Problem der Werbung und ihrer verschiedenen Wege der richtig gewählte Beschäftigungsgegenstand war. Immer wieder wußte der Referent nachdrücklich die großen Linien der Werbung herauszuschälen, die über gründliche Allgemeinbildung, ständige Weiterarbeit an sich selbst, buchtechnische Fertigkeit, die eigene schöpferische Idee sowie deren suggestive Ausbreitung in möglichst weite Kreise und doch unter sparsamem Haushalten der verfügbaren Geldmittel zum Ziel bzw. Erfolg führen. In der an den Vortrag später angeschlossenen Aussprache gab es ein lebendiges und urwüchsig-originales Praktikum an Hand der verschiedensten Werbedriefe und Prospekte. Wer da wollte, der konnte sich aus dieser Fülle von Musterbeispielen eine eigene »hohe Schule« zurechtzimmern. Gewiß, Werbung kann man ebensowenig lernen wie predigen; wohl kann man in die Technik beider eingeführt werden, aber die Hauptbedingung bleibt allemal die eigene, innere Anlage und die selbständige, originale Gedankenbildung, verbunden mit einem gesunden Stilgefühl und einer gewissen Art von Schlagfertigkeit.

Unsere jungen Leute hatten Gelegenheit, das Empfangene sogleich in die Tat umzusetzen, indem ihnen eine Preisaufgabe in Gestalt eines