

wesentlichsten Bereicherungen einer derartigen Woche darstellt. Wo ist denn sonst die Gelegenheit, Verlag und Sortiment zusammenzuführen und die zwei Gesichte fast jedes buchhändlerischen Problems zu erörtern? Wenn man ferner bedenkt, daß gerade in der Jetztzeit, wo der weltanschauliche und der Partei-Verlag eine so große Rolle spielen, wohl auch sonst kaum die Möglichkeit besteht, daß die Vertreter entgegengesetzter Anschauungen sich ruhig und leidenschaftslos aussprechen können, so erscheinen mir allein diese beiden Momente den Berechtigungs-nachweis für die aufgewandte Mühe zu dokumentieren.

Hinzu kommt aber, daß die Mehrzahl der jungen Buchhändler durch Selbststudium allein nie zur planmäßigen Erörterung buchhändlerischer Fragen vordringen kann, sofern sie nicht von außen her einen Antrieb erhält. Dieser Anstoß, der ihnen erstmalig, und sei es auch noch so kaleidoskopartig, das Gesamtbild vor Augen führt, wirkt oft so stark, löst so vieles in ihnen, daß auf dieses Auslösungsmoment nicht verzichtet werden kann. Nach den Anregungen einer solchen Woche, das zeigt deutlich der sich nachher entwickelnde Briefwechsel, wird der junge Buchhändler wach und ist nun bereit, sich sein buchhändlerisches Weltbild durch Selbststudium zu vertiefen.

Die Kompliziertheit unserer augenblicklichen Lage nach der wirtschaftlichen wie geistigen Richtung hin läßt den Vortrag als Bildungsmittel mehr und mehr zurücktreten. Es kommt, so will es mir scheinen, vor allen Dingen darauf an, nicht fertige Thesen aufzustellen, sondern die Entwicklungslinie durch die Teilnehmer miterarbeiten zu lassen. Deshalb kann von vornherein nicht gesagt werden, wieviele Arbeitsgemeinschaften in einer derartigen Woche abgehalten werden müssen. Vielmehr kommt es auf den Takt und die Einfühlung der Leitenden an, zu erkennen, wann tatsächlich der Vortrag, wann tatsächlich das Referat vonnöten ist, und wann die Arbeitsgemeinschaft — wohl meist von der Seite der Praxis her — das Gehörte nun ergänzen und befestigen kann. Man soll durchaus nicht etwa, weil man »modern« sein will, glauben, daß man durch das Wort Arbeitsgemeinschaft alles gelöst hat, daß man nun unter diesem Schlagwort glaubt, das Bildungspatent in der Tasche zu haben. Jeder Kurs ist schon durch die Teilnehmerzahl vom vorhergehenden so verschieden, daß es unmöglich ist, Richtlinien aufzustellen. Vielmehr können die in der Praxis der Ausbildungsarbeit Stehenden am besten schon nach wenigen Stunden ermessen, was an dem oder jenem Tage den Teilnehmern vorgelesen werden, resp. was man ihnen zumuten kann.

Ich möchte mich an dieser Stelle ganz scharf dagegen wenden, daß etwa pädagogische Richtlinien ausgearbeitet werden, weil ich fürchte, daß mit solchen Richtlinien nichts weiter geschaffen wird als rein theoretische Arbeit. Für das Gelingen einer derartigen Ausbildungswoche spricht vielmehr die Zusammensetzung der Leitenden. Man beschränke sie ruhig, wie es auch diesmal in Leipzig geschah, auf die Zahl von drei, die sich so gut kennen, daß sie bei aller Differenziertheit im Grunde über die Auffassungen des Berufes übereinstimmen. Wenn man Spezialvorträge mit Sachkennern ansehen muß, so suche man auch dort nach Möglichkeit den Praktiker, der aus dem Leben schöpfen kann, und vermeide zu stark akademisch Eingestelltes. Nur von der Seite der Praxis, des täglichen Lebens her kann man — meiner Auffassung nach — den ersten Anstoß zur Weiterarbeit geben. Vorausgesetzt, daß der Vortragende imstande ist, auch die kleinen Dinge des Lebens unter einer einheitlichen geistigen Lebenslinie zu sehen. Doch ich soll mich ja nun wohl mit der Woche selbst befassen.

Die eben angestellten Überlegungen wurden bei der Aufstellung des diesjährigen Programms, vielleicht nur im Unterbewußtsein, zu berücksichtigen versucht. Die Ausbildungswoche war für Verlag und Sortiment gedacht! Die Zahl der Leitenden äußerst beschränkt! Die vorgesehenen Referate so beschnitten, daß genügend Raum für die Aussprache übrig blieb! Das Ausnahmemaximum von etwa 6 Stunden täglich nirgends durchbrochen! Durch Berücksichtigung dieser Erfahrungsgrundsätze gelang es, eine im Ausbildungsgang und Lebensalter äußerst

komplizierte Teilnehmerenschaft von rund 70 Personen mühelos durch die gesamte Woche zu führen.

Den Auftakt sollte am Begrüßungsabend ein Referat von Herrn Generaldirektor Dr. Heß über »Die buchhändlerischen Tagesfragen« eröffnen. An seiner Stelle, er war durch Krankheit verhindert, sprach Herr Dr. Runge zum gleichen Thema und führte so die Teilnehmer in den großen Aufgabekreis unserer Dachorganisation ein. Der erste Abschnitt der eigentlichen Kursarbeit begann dann mit einem Referat von mir: Über volkswirtschaftliche Bindungen des Buchhandels und die Grenzen der Werbung. Dieses mit Absicht abstrakt gehaltene Referat sollte das Gerüst abgeben für die Arbeit der ersten drei Tage. Gemäß dem Thema gliederte es sich einmal in die Herausarbeitung der verschiedensten Elemente der Volkswirtschaft, die der Buchhandel bei seiner gesamten Arbeit zu berücksichtigen hat. Es wurde die These vertreten, daß der Kreis des Buchhandels ohne die Beobachtung der Kreise Weltwirtschaft und deutsche Volkswirtschaft unmöglich sei. Nachdem also für den deutschen Buchhandel die Stelle nachgewiesen wurde, an der er im gesamten volkswirtschaftlichen Leben steht, wurde gleich am Anfang auf die Besonderheiten buchhändlerischer Werbung hingewiesen. Insbesondere wurden, in Anlehnung an das bekannte Buch von Horst Klemann, die Schwierigkeiten der buchhändlerischen Werbung ausführlich erörtert. Nachdem die Stellung des Buches als »Markenartikel« geklärt war, wurden die Schwierigkeiten, die sich aus seiner Sonderstellung als Ware ergeben, genannt. Hierbei wurde sowohl auf die Produktionsseite wie auch auf die Herstellungsseite sowie endlich auf den geistigen Inhalt Bezug genommen. Aus dieser Zwitterstellung und Einengung ergeben sich dann die Spannungen, die bei der buchhändlerischen Propaganda zu berücksichtigen sind. (Mißverhältnisse zwischen Absatz und Ertragsmöglichkeiten; Spannung zwischen der Individualität des Buches und der Vielgestaltigkeit des geistigen Inhalts.) Zum Schluß wurde dann der dreigestaltige Grenzwert des Buches erörtert, der uns aber auf der andern Seite zu den Erleichterungen der buchhändlerischen Werbung führte. Auf diesen Auftakt wurde dann während der Kurswoche an den entsprechenden Stellen immer wieder hingewiesen.

Die beiden anschließenden Vorträge über die »Organisation eines Verlages« (Herr Kurz-Stuttgart) und die »Organisation eines Sortiments« (Herr Oltmann-Dresden) befaßten sich mit den Organisationsaufgaben, die für beide Hauptsparten des Buchhandels nach der geistigen Seite hin zu lösen sind. Da insbesondere durch das vorjährige Referat des Herrn Reinede-Magdeburg (das in den Börsenblättern 1927 Nr. 110, 123, 125 und 130 veröffentlicht ist) die technische Seite erschöpfend behandelt war, so war es besonders zu begrüßen, daß Herr Oltmann nun auch die geistige Struktur eines Sortimentsbetriebes erörterte. Herr Kurz faßte die Arbeit des Verlegers in vier Thesen zusammen, von denen ich an dieser Stelle wenigstens die erste wiedergeben will: »Die Überproduktion hat ihre Ursache in der kulturellen und wirtschaftlichen Zerfahrenheit unserer Zeit«. Hatte der erste Vormittag den Grundstein für die Kursarbeit der ersten Wochenhälfte gelegt, so waren die nächsten 2½ Tage nur der Ausfüllung dieses weitgestreckten Rahmens gewidmet. Die Referate dieser beiden Tage waren daher der Erörterung von Teilfragen gewidmet. Nachdem das Ergebnis des Preisauschreibens für den Weihnachtswerbeplan des Sortiments, das der Börsenverein veranstaltet hat, bereits veröffentlicht ist, würde ich es begrüßen, wenn die feinen und humorvollen Ausführungen von Herrn Lempp-München: »Über den Weihnachtswerbeplan eines Sortiments« ebenfalls im Börsenblatt zum Abdruck gelangten. In der Zusammenfassung am Mittwochabend konnte daher gesagt werden, daß dieser erste Teil des Kurses sich mit dem Buchhändler beschäftigt hat, indem er von ihm in heutiger Zeit verlangte, daß er eine Persönlichkeit ist, daß er Verantwortung besitzt, und daß sein Schaffen, auch wo es nach außen hin mechanisch erscheint, von Geistigkeit durchtränkt sein muß!