

## Redaktioneller Teil

### Über Lehrlingsausbildung.

Ein Bericht über die dritte Jungbuchhändlerwoche in Reichenberg vom 7.—13. Juli 1929, veranstaltet vom Verband der deutschen Buch-, Kunst- und Musikalienhändler in der Tschechoslowakei und den Genossenschaften der Buchhändler, verlangt automatisch eine Schilderung unserer Sonderstellung innerhalb der großen Buchhandelsfamilie. Die deutschen Buchhandlungen in der Tschechoslowakei sind in der großen Mehrzahl Kleinbetriebe, vielfach Familienbetriebe.

In der Vorkriegszeit lernten die Söhne der Besitzer im väterlichen Geschäft und beendeten die Ausbildung in angesehenen Buchhandlungen Wiens oder Deutschlands. Heute lernen Söhne und Töchter auch im eigenen Geschäft, aber die weitere Ausbildung ist infolge des Arbeitsschutzgesetzes in den allerwenigsten Fällen im Auslande möglich. Die wenigen Großbetriebe im Inland können aus einer Reihe von naheliegenden Gründen gerade Kollegensöhne und -töchter nicht aufnehmen.

Da der Buchhandel in der Tschechoslowakei ein konzessioniertes Gewerbe ist, d. h. die Landesbehörde erteilt nach Anhörung genossenschaftlicher Organisationen und lokaler Ämter die Berechtigung zur selbständigen Ausübung des Berufs, und, wie oben erwähnt wurde, eine bedeutende Reihe von Unternehmungen Familienbetriebe sind, so ist der Aufstieg beschränkt. Hinzu kommt, daß zum Kauf einer bestehenden Buchhandlung ein bedeutendes Kapital erforderlich ist. Für den nicht aus verwandtschaftlichen Gründen dem Buchhandel nahestehenden Schulentwachsenen liegt also kein Anreiz vor, dem Buchhandel zuzustreben, selbst wenn die Neigung vorliegt. Die Aufstiegsmöglichkeit ist nach allen Seiten hin zu gering. Der Nachwuchs unterliegt daher fast ausschließlich dem Zufall. Die Schulausbildung nimmt auf den künftigen Beruf keine Rücksicht.

Aus diesen Gründen ist es erklärlich, daß gerade in der Tschechoslowakei die Frage der Weiterbildung des Nachwuchses außerhalb des Lehrgeschäftes gepflegt und in einer bisher unbekanntem Art durchgeführt werden mußte. Weil in Deutschland der Buchhandelsangestellte eine Lebensstellung in verhältnismäßig ausreichender Zahl finden kann, ist der Zustrom mit beabsichtigter Vorbildung selbstverständlich größer. Weil der Zustrom ein größerer ist, ist die individuelle Weiterbildung als Gehilfe leicht möglich. Man darf dem deutschen Buchhandel in der Tschechoslowakei nicht den Vorwurf machen, daß er seine Lehrlinge nicht genügend ausbilde — natürlich gibt es hier wie überall Ausnahmen, und diese sollen und dürfen nicht unter Schutz gestellt werden. Wir mußten die Lehrlingsausbildung daher aus Selbsterhaltungsgründen pflegen.

Auf den Genossenschafts- und Verbandstagen seit 1925, also bereits sechs Jahre nach dem Kriege, erscheint der Tagungspunkt: Ausbildung des Nachwuchses. Die Durchführung der Pläne scheiterte, weil es an geeigneten Lehrkräften fehlte. Im Jahre 1927 leitete Kollege Schlaffer in Karlsbad den ersten Lehrlingskursus. Herr Schlaffer hielt im Kursus selbst die meisten Vorträge. Der zweite Lehrlingskursus, 1928 in Reichenberg, stand im Zeichen der Arbeitsgemeinschaft unter der Leitung des Herrn Theodor Marcus-Breslau, der im Einvernehmen mit dem Börsenverein den Kursus übernahm. Über den Kursus 1927 und 1928 wurde im »Buchhändler«, über den Kursus 1928 auch im Börsenblatt berichtet.

Im Herbst 1928 kamen in Klein-Fjer mit Professor Dr. Menz und Theodor Marcus deutsche selbständige Buchhändler

aus der Tschechoslowakei zusammen. U. a. wurde lang und ausführlich über die Frage diskutiert, wie der Nachwuchs, wie wir ihn brauchen, herangebildet werden müßte. Im nassen Herbstwetter wurde in der einfachen Fjergebirgsbaude tagelang ernsthaft berichtet, besprochen, Schlüsse gezogen. Über diese Tagung berichtete der Öffentlichkeit nur ein launiger Bericht eines Teilnehmers im »Buchhändler«. Aber das bedeutende Ergebnis der viertägigen Chefzusammenkunft ist, daß über die Form der Ausbildung des Lehrlings außerhalb des Geschäftes Klarheit erarbeitet wurde. Und heute, nachdem das erste Drittel des ersten Kursuslehrganges hinter uns liegt, glauben wir sagen zu können, daß der Plan von Klein-Fjer mit Erfolg und ohne Änderung durchgeführt werden kann.

Der wesentliche Mangel des Kursus 1928 war der, daß für einzelne Themen (Beruf und Presse u. a.) nicht im Beruf Stehende gewonnen wurden. Ferner: Das Programm von 1928 mit gleichzeitigem Ende des Kursus regte nur an, bildete aber nicht weiter! Über den Erfolg im großen blieben Lehrer und Veranstalter ununterrichtet. Natürlich bestehen zwischen einzelnen Teilnehmern untereinander und Teilnehmern und Kursusleiter noch Verbindungen, aber doch nur solche privater Natur.

In Klein-Fjer standen als Problem schließlich zwei Arten der Ausbildung des Nachwuchses gegenüber. Erstens: ein in wesentlichen Punkten aufgebauter Fernkursus mit einer Zusammenkunft während des Kursus; zweitens: eine Zusammenkunft von je einer Woche zu Beginn und am Ende des Kursus, verbunden mit fernkursusähnlichen schriftlichen Arbeiten in der Zwischenzeit. Aus personellen und geldlichen Gründen mußten wir zur zweiten Art der Weiterbildung kommen.

Herr Theodor Marcus-Breslau übernahm die vollständige Leitung dieses zweijährigen Versuchslehrganges allein. Ihm sei auch an dieser Stelle gedankt. Das Programm der Anfangswoche lautete:

Sonntag: Anreisetag. Abends Zusammenkunft.

Montag: 9—10 Uhr: Auslöderungsgespräch: Warum wurd'st Du Buchhändler? 10—11 Uhr: Schriftliche Wiedergabe des Auslöderungsgesprächs. 11—12 Uhr: Von der Gliederung des Gesamtbuchhandels (Verlag, Sortiment, Kommissionär usw.). 3—5 Uhr: Auswertung der Stunde von 11 bis 12 Uhr mit dem Ziele, zu zeigen, wo der Lehrbetrieb im Gesamtrahmen des Buchhandels steht.

Dienstag: 9—10 Uhr: Von der Bibliographie. 11—12 Uhr: Praktische Aufgaben in der Gesamtheit und gruppenweise. 3—5 Uhr: Wie orientiere ich mich über die Strömungen der modernen Literatur?

Mittwoch: 9—10 Uhr: Vortrag über buchhändlerische Werbung. 10—11 Uhr: Besprechung von einzelnen Werbemitteln mit praktischen Übungen. Nachm.: Ausflug.

Donnerstag: 9—12 Uhr: Schule und Buch. 3—5 Uhr: Frau und Buch. (An Hand dieser beiden Themen sollte gezeigt werden, auf welche besonderen Momente der Buchhändler bei seiner Werbung achten muß.)

Freitag: 9—12 Uhr: Schriftliche Wiedergabe des Donnerstags nach freier Wahl des Themas. 3—5 Uhr: Durchbesprechung der schriftlichen Arbeiten. 5—6 Uhr: Die Grenzen buchhändlerischer Werbung.

Sonnabend: 9—1 Uhr: Beruf und Berufung mit Schlußgespräch.