

Aller durchsehen, und jugendlicher Tatendrang, begeisterte Bereitschaft muß sich durch Einsatz in der harten Wirklichkeit erproben und beweisen können. Doch wäre es Mißachtung von Reife und Erfahrung, wollte man die Führung und Verantwortung unge rechterweise ebenso sehr dem Jüngling wie dem Manne auflegen.

Auch auf die Frage, wer in Zukunft als Buchhändler angesehen werden soll, versucht der Aufsatz Antwort zu geben und es verdient sicherlich betont zu werden, daß diejenigen, die nur Kapital im Buchhandel investieren, keine Buchhändler sein können. Ständige, praktische Arbeit im Buchhandel muß eine Voraussetzung für die Aufnahme in den Berufsstand sein. Ferner wird eine buchhändlerische Ausbildung und deren Abschluß durch eine Prüfung zur Bedingung für die Aufnahme in den Berufsstand gemacht, wobei neuartig ist: 1. daß das sogenannte »Volontär«-wesen ausgeschaltet werden soll (gerade auf diesem Wege wurde das Gesetz oft umgangen, und verkappte Lehrlingszucht betrieben); 2. daß für die Lehrzeit eine feste Regel aufgestellt wird; 3. daß die Lehrzeit durch ein Werkjahr ergänzt werden soll, wodurch die Gesamtausbildungszeit für Buchhändler sich auf wenigstens zwei, höchstens vier Jahre erstrecken würde. (Die Versicherung der Lernenden würde sicherlich am besten wie bisher im D. V. erfolgen.) Praktisch würde die Ausbildungszeit also in den meisten Fällen um ein Jahr verlängert, und zwar durch Schaffung neuer Arbeitsgebiete! — wodurch der buchhändlerische »Arbeitsmarkt« um einen ganzen Jahrgang des Nachwuchses erleichtert würde. Bei einer solchen Regelung müßte man sich nur über eins klar sein: Für denjenigen, der erst später — und zwar als Unternehmer — zum Buchhandel kommt, früher vielleicht einen ganz anderen Beruf ausübte, müßte eine Bestimmung das Tor zum Berufsstand der Buchhändler offen halten, etwa derart, daß die Aufnahme nach einer zweijährigen Tätigkeit im Buchhandel auch ohne Ablegung einer »Gehilfen«-prüfung erfolgen kann, wenn der zuständige Kreisverein die Aufnahme empfiehlt.

Die bisherige Diskussion über die Einführung einer Konzessionspflicht für den Buchhandel vermeidet in den meisten Fällen nicht, einen entscheidenden Fehler zu machen. Meist nämlich sieht man die Konzession nur als einen Schutz des Bestehenden an. Im Gegensatz dazu fordert unser Aufsatz gleichzeitig die Nachweisung neuer Niederlassungsmöglichkeiten und ferner will er folgerichtig keine staatliche Konzession, sondern eine berufsständische Genehmigung des Unternehmens einführen. Da aber im Berufsstand die Mitarbeiterschaft, die ja die zu neuen Gründungen drängenden Kräfte in sich schließt, gleichberechtigt vertreten sein soll, so steht nicht zu befürchten, daß neue Initiative durch diese Art Konzession von vornherein unterbunden wird. Und wenn man hier und da sagt, daß kein Bedürfnis für Neugründungen besteht, so ist dies eine Behauptung, die weniger von der Pflicht zur Verbreitung des Buches im ganzen Volk ausgeht, als von der Rentabilitätsrechnung bestehender Betriebe. Tatsache ist, daß weite Kreise des Volkes durch den regulären Sortimentbuchhandel zur Zeit nicht erfaßt werden. Andererseits aber ist der Sortimentbuchhandel der Pionier des Buchvertriebes, und es gilt ihn zu kräftigen — nicht ihn zu »stützen«, ihn vielmehr auszubauen! Alle anderen Arten des Buchvertriebes sind Ersatzlösungen und müssen im selben Maße abgebaut werden wie der Sortimentbuchhandel ausgebaut wird.

Aber den sogenannten »Auchbuchhandel« schweigt sich der Aufsatz aus. Aber es wird gesagt, daß nur Mitglieder des Bundes Deutscher Buchhändler Leiter eines buchhändlerischen Betriebes sein dürfen. Hier ist zweifellos eine Lücke in dem Aufbau des Aufsatzes, die aber wohl durch die Einführung von Teilkonzessionen ausgefüllt werden könnte, derart, daß Warenhäusern, Papier- und anderen Gemischtwarenhandlungen usw. nach Erteilung einer entsprechenden Genehmigung der Vertrieb ganz bestimmter buchhändlerischer Erzeugnisse gestattet wird, und zwar natürlich unter besonderen, einheitlich festzulegenden Bezugsbedingungen. Erst wenn der Sortimentbuchhandel zu dem geworden ist, was er sein soll, wird man auf diese Nebenanlässe des Buchabfahes ganz verzichten können.

Dasselbe gilt auch für den Reise- und Versandbuchhandel, durch den zweifellos zur Zeit Käuferschichten erreicht

werden, an die der Sortimentbuchhandel, so wie er heute ist, gar nicht herankommt. Aber: damit ist noch nicht gesagt, daß der Buchhandel ohne das, was man Reise- und Versandbuchhandel nennt, ein Torso ist. Es ist hiermit nur dargelegt, daß der Sortimentbuchhandel zu sehr auf den Besuch seines Ladens durch den Kunden gewartet hat, und nicht selbst den Kunden — persönlich oder durch entsprechende Gestaltung seines Ladens, Briefe, Prospekte usw. — aufgesucht hat. Es ist sicher nicht so, daß bestimmte Werke nur durch den »Reise- und Versandbuchhandel« — wohl aber nur dann abgesetzt werden können, wenn man den Kunden »aufsucht«. Es wird aber etwas anderes sein, ob ein »Reisender« sein Opfer beredet, ihm etwas aufredet, was es gar nicht haben will, und dann auf Nimmerwiedersehen verschwindet, oder ob ein Sortimenter seinen Kunden aufsucht und mit ihm über Bücher spricht. Und wenn der Reise- und Versandbuchhandel immer wieder ausspricht, daß es geradezu sein Ziel sei, dem Sortiment neue Kunden zu gewinnen (!), so ist nicht einzusehen, warum er nicht möglichst rasch durch einen Ausbau des Sortiments von dieser gänzlich unegoistischen Aufgabe befreit werden soll. Will man aber den Reise- und Versandbuchhandel ablösen durch Sortimenterarbeit, so ist es nötig, allen Buchvertrieb und -verkauf an Ladengeschäfte zu binden und für diese Sortimente landschaftlich begrenzte Wirkungskreise zu bestimmen, über welche hinaus keine Propaganda gemacht werden darf. Aber natürlich: durch diktatorische Verbote ist nichts erreicht, und wohl darum begründet der Verfasser des Aufsatzes alle diese Forderungen damit, daß er sagt, es sei wünschenswert, wenn jeder Deutsche in einer Buchhandlung heimisch ist, und an anderer Stelle: »Nur wenn man Besseres schafft, dürfen die bestehenden Einrichtungen und Gewohnheiten aufgehoben werden, dann aber auch rücksichtslos!«

So würde man den Verfasser wohl mißverstehen, wenn man dächte, daß er glaubt, mit der Abschaffung des Reise- und Versandbuchhandel sei irgend etwas erreicht, wenn nicht gleichzeitig die Arbeitsgebiete des Sortiments ausgebaut werden. Ganz organisch gliedert sich hier der Vorschlag von »Buchverleihsstellen« an der Stadtperipherie und Wanderbuchhandlungen ein. Und zwar soll offenbar bewußt die junge Generation hier eingesetzt werden. Der Gedanke scheint aus der Schund- und Schmutzkampfspraxis der Jugendbewegung herausgewachsen zu sein. Das Ziel ist klar: Das buchhändlerische Brachland, vor allem Arbeiter und Bauer, sollen gewonnen werden. Nicht für den Augenblick, für einen Geschäftsabschluß, sondern fürs Buch — und damit für immer und auch dem Buchhandel! Und der Weg? Junge Menschen sollen kleine Buchläden am Stadtrand führen, sollen in regelmäßigen Abständen mit Büchern von Dorf zu Dorf ziehen. Man könnte sagen, dazu muß man Erfahrung haben und der junge Mensch hat diese nicht! Aber wer hat denn auf diesem Gebiet Erfahrung? Kaum einer, denn sonst wäre es kein Brachland mehr für uns! Wir müssen nur immer wieder schmerzlich erfahren, daß der »einfache Mensch« die Buchhandlung meidet, also von der bisherigen Buchhandlungspraxis oftmals mehr abgestoßen als angezogen wird. Vielleicht würde auch allzu fest eingewurzelte »Erfahrung« bei dieser Neulandarbeit nur hemmen. Sicherlich aber gehört mehr als Erfahrung, vor allem Begeisterung und Glauben an das Werk und an den Sieg zu dieser Arbeit. Diese Begeisterung lebt in der jungen Buchhändlergeneration. Und — man will arbeiten! Sehr viel mehr arbeiten als bisher! An sich und für andere, vor allem für die vielen Volksgenossen, die noch nicht einmal ahnen, wie reich ihr Leben durch das Buch werden kann! Darum sollte man mit aller Entschlossenheit den Einsatz dieser bereitstehenden jungen Kraft durchführen, und zwar nicht vereinzelt und verzettelt, sondern nach großem Plan und mit aller Macht des Berufsstandes. Nicht private Initiative einzelner Einsichtsvoller, nur die Gemeinschaftsarbeit des ganzen Berufsstandes kann die hier gestellte Aufgabe meistern. Vor allem die Sortimentervereine sollten sich schon jetzt sehr ernsthaft und intensiv mit diesen Fragen befassen. Es ist würdiger und nützlicher, einen Angriff durch neue Arbeiten und auf neuen Wegen vorzubereiten, als nur darauf bedacht zu sein, die ohnehin schlechte, augenblickliche Lage zu »sichern« und »den Andern« anzuklagen, diese Misere verursacht zu haben.