

In ihren schwierigen Einzelheiten geht sie unsere Kollegen vom Verlag an. Die Bücherkunde wird uns immer neue Schwierigkeiten machen, denn sie stellt, strenggenommen, an die Leistungsfähigkeit des einzelnen Anforderungen wie kaum an einen Polyhistor vergangener Jahrhunderte. Um unsere bücherkundlichen Kenntnisse zu vertiefen, sind wir stark auf Schulung und Selbstschulung außerhalb unserer Arbeitsstätte angewiesen. Wir müssen viel lesen, nicht nur Bücher, auch Zeitschriften und Zeitungen; wir müssen Vorträge, das Theater besuchen und überhaupt sehr viel unter Menschen gehen. Die wichtigste Bildungsarbeit, die der junge Buchhandel und der DVV zu leisten vermögen, ist die Vertiefung des bücherkundlichen Wissens durch Arbeitsgemeinschaften, die von Nichtbuchhändlern geleitet werden.

Aber wir erweitern unsere bücherkundlichen Kenntnisse auch direkt während der Berufsarbeit: Fast von jedem Kunden können wir lernen, fast jeder Kunde ist uns zum mindesten auf seinem Spezialgebiet überlegen. Was wir von dem einen Kunden an Förderung erfahren, leiten wir an den nächsten weiter — vorausgesetzt natürlich, daß wir überhaupt eine persönliche Bindung zu unseren Kunden finden und nicht steif und hölzern hinter dem Ladentisch stehen.

Zur weiteren Vertiefung unseres bücherkundlichen Wissens, vor allem zur Vertiefung unseres Qualitätsgefühls, müssen wir so viel wie möglich in die Literatur der Vergangenheit zurückgehen, vor allem in die deutsche Literatur, aber auch in die Weltliteratur. Wir brauchen nur ein paar Seiten im Nachsommer, ein Kapitel etwa aus den Wahlverwandtschaften oder einen Gesang der Odyssee zu lesen, um in Sprache und Inhalt den Abstand moderner Tagesliteratur von den ganz großen Werten der Dichtung vor Augen zu haben. Jeder moderne Dichter, auch der größte, ist durch die Dichtung der Vergangenheit hindurchgegangen. Er ist um so größer, je unabhängiger er der Vergangenheit gegenüber dasteht. Er ist ganz klein, wenn er die Vergangenheit verachtet und sich in literarischen Seiltänzereien ergeht. . . .

Die Arbeit des Buchhändlers beschränkt sich nicht auf Dichtung und schöne Literatur. Für wissenschaftliche Werke gibt es Spezialbuchhandlungen, aber grundsätzlich kann jeder Buchhändler auch wissenschaftliche Bücher verkaufen. Er würde mehr verkaufen, wenn er etwas mehr von wissenschaftlichen Büchern wüßte. Die Arbeit für das wissenschaftliche Buch erscheint unpersönlich, denn der Inhalt eines Lehrbuches der Integralrechnung oder eines Kommentars zur Zivilprozessordnung wird den Sortimentern kaum etwas angehen. Die Sache bekommt ein anderes Gesicht mit sehr persönlichen Zügen, wenn der Sortimenter nicht an den Inhalt des einzelnen Buches, von dem er nichts versteht, sondern an seinen Kunden denkt. Der Kunde steht in einem Beruf, einer Forschungsarbeit oder im Studium; er wartet darauf, daß der Buchhändler ihm gerade das Buch vermittelt, das für seine Arbeit wichtig ist.

Der wissenschaftliche Sortimenter müht sich, um die zur Erfüllung seines Berufes nötigen bücherkundlichen Kenntnisse zu erhalten, nicht um den Inhalt des einzelnen Buches, das kann er nicht, sondern um den Aufbau der verschiedenen Wissenschaften. Wissenschaftliche Bücherkunde ist vor allem Wissenschaftskunde. Wissenschaftskunde ist die Kenntnis der wichtigsten Unterabteilungen der einzelnen Wissenschaften, die Kenntnis der Querverbindungen, die von einer Wissenschaft zur anderen gehen, und der wichtigsten Gelehrten, die auf den einzelnen Gebieten arbeiteten und noch arbeiten.

Das Skelett der verschiedenen Wissenschaften findet man in den vorzüglichen Kompendienkatalogen von Koehler & Volkmann. Zur gedächtnismäßigen Beherrschung der Wissenschaftskunde, wie sie der Buchhändler nötig hat, gelangt man wieder am besten durch die Praxis. Wer in der Praxis beobachtet, welche Lehrbücher von den Studenten in den einzelnen Fächern nacheinander benutzt werden, kann sich schon danach ein Bild von der Zusammensetzung der betreffenden Wissenschaft machen. Weiteren Anhalt bieten die Vorlesungsverzeichnisse. Der junge Buchhändler, der in die Wissenschaftskunde irgendeines Faches eindringen will, steht ungefähr da, wo der Abiturient steht, der von seinem künftigen Studium auch noch keine rechte Vorstellung hat. Er wird sich zunächst in möglichst knappen Einführungen über den Studiengang orientieren. Auf der vorjährigen Freizeit sind wir den Weg gegangen, daß wir an Hand der Prüfungsordnung uns den Aufbau der medizinischen Wissenschaft mit ihren theoretischen und praktischen Spezialgebieten erarbeiteten. Für die Rechtswissenschaften benutzten wir im Vorjahre die knappe Einführung von Schwarz. Bei den reinen Geisteswissenschaften ist die Sache etwas schwieriger, weil es dort nicht so festgefügte Lehrpläne gibt. Dafür wird bei den meisten Buchhändlern das persönliche Interesse für Geisteswissenschaften stärker sein als etwa für Chemie oder Technik.

Eine ganz elementare bücherkundliche Erkenntnis, die aber doch nicht jeder Buchhändler hat, weil sie meines Wissens nirgendwo gedruckt steht, ist das Wissen um die drei Gattungen wissenschaftlicher Bücher: 1. Enzyklopädien und Handbücher, 2. Lehrbücher und Grundrisse, 3. Monographien und Kommentare. . . .

Das dürfen wir sagen, daß wir mit unserer Arbeit an die Grenze des Schöpferischen stoßen. Unser Tagewerk mag im einzelnen bescheiden und nüchtern verlaufen, aber es besteht doch immer in der Vermittlung zwischen Geist und praktischem Leben. Wenn wir nicht selbst schöpferisch sind, so dienen wir dem Schöpferischen: wir vermitteln das Werk des schöpferischen Menschen den anderen Menschen, die es nötig haben.

Durch das Verteilen bekommt die buchhändlerische Arbeit ihren Sinn, denn wenn wir auch für uns mit der Art unserer Arbeit zufrieden sind und durch sie immer neu persönlich gefördert werden, so ist sie doch niemals Selbstzweck, sondern wir reihen uns, um nochmals das Wort Paul Ernsts zu gebrauchen, »mit unserer freien Arbeit bewußt in die große Arbeit unseres Volkes ein, mag unser Teil an der großen Arbeit noch so geringfügig sein«. . . .

Zum Beraten gehört Takt und Rücksichtnahme und Verständnis für Menschen, die durchaus nicht immer genau so geartet sein müssen wie wir selbst. Selbstverständlich gehören auch Kenntnisse dazu. Je unreifer ein Mensch ist, um so leichter stellt er es sich vor, andere Menschen erziehen zu können, anstatt mit der Erziehung bei sich selbst anzufangen. Es gibt kaum etwas Unerfreulicherer in einer Buchhandlung als vorlaute und schulmeisterliche Bedienung.

Ich mußte diese Bemerkungen voranschicken, um nicht mißverstanden zu werden, wenn ich jetzt auf die erzieherischen Aufgaben des Buchhändlers zu sprechen komme. Denn selbstverständlich sind große erzieherische Aufgaben da; wir haben das schon eingangs unserer Betrachtungen betont. Aber die beste Erziehung ist immer die, bei welcher der zu Erziehende gar nicht merkt, daß er erzogen wird. Eine gewisse erzieherische Beeinflussung des Publikums durch den Sortimentern liegt schon in der Zusammensetzung des Lagers und der Auslagen.

Gerade im gegenwärtigen Zeitpunkt ist die Verpflichtung des Sortimenters zu unaufdringlicher Beeinflussung besonders groß. Alle Menschen, mit denen wir in Berührung kommen, sind innerlich aufgewühlt und suchen, wenn sie Bücher kaufen, weniger Zerstreuung als Klärung. Wir haben als Buchhändler die Literatur in Händen, die geeignet ist, die Begeisterung zu vertiefen. Wir haben die Literatur zu verteilen, auf deren Grundlage das in der Politik Begonnene weitergebaut werden kann.

Wir mögen politisch gestanden haben, wo wir wollen: Es gibt kein Zurück, nur ein Vorwärts. Es gilt die großen Linien zu erkennen, welche die Zukunft gestalten. Wir müssen als Buchhändler vermitteln, daß auch andere diese großen Linien erkennen, wo sich leicht Einzelheiten des Tagesgeschehens oder Unvollkommenheiten von lokaler Bedeutung in das Blickfeld drängen.

Die Buchhandlung ist ein Treffpunkt der verschiedenartigsten Menschen. Kaum einem anderen Beruf — es sei denn der geistliche — ist es gegeben, derart unmittelbar an das geistige und seelische Erleben des einzelnen erwachsenen fremden Menschen heranzukommen wie dem Buchhändler.

Wir dürfen das offen aussprechen: zu uns kommen auch viele Menschen, die nicht begeistert sind. Das sind oft wertvolle Menschen, die in der Stille unentbehrliche Arbeit leisten. Wenn wir diese auf dem Wege über Paul Ernst zu einem Verständnis des neuen Weltens führen können, ist schon viel gewonnen.

Aber das sei nochmals ausgesprochen: So geht der Weg der Erziehung nicht, daß wir nun einfach an Stelle von Stefan Zweig Wilhelm Schäfer und Will Vesper »stapelweise vom Ladentisch wegverkaufen«. Wir müssen schon mit der Selbsterziehung anfangen. Nur dann vermag die gute Buchhandlung wieder ein wirklicher Sammelpunkt des geistigen Lebens, eine Zelle des geistigen Werdens zu sein, wie sie das früher gewesen ist. . . .

Die Schulung des jungen Buchhändlers muß anders sein als die des Sortimenters vom alten Schläge. Er muß den inneren Kontakt mit der Bevölkerung haben, an die er sich wendet. Längere Kameradschaft im Arbeitsdienst und in der SA. wird für ihn nötig sein. Er muß pädagogisch geschult sein, vor allem die Grundsätze der Erwachsenenbildung beherrschen. Um dem Unternehmen die wirtschaftliche Grundlage zu geben, müssen Zeitungen und Schreibwaren mitverkauft werden. Der Arbeiter hat von seinem geringen Einkommen nicht viel Geld für Bücher übrig. Er wird allenfalls Bücher leihen wollen. —