

schen National-Bibliographie Reihe A und evtl. auch Reihe B ist bei hohen Anforderungen auch die Bibliographie der Zeitschriftenaufsätze heranzuziehen, deren Erwerb allerdings nur für wenige Buchhandlungen infolge der hohen Kosten in Frage kommen wird. Das alles können nur Anregungen sein zum Erwerb von Literaturkenntnissen. Jede gutgeleitete Firma hat ja ihre eigene Note, und in jeden Betrieb muß sich der Lehrling einfügen, genau so wie es bei jedem Stellenwechsel auch jeder Angestellte neu tun muß. Wenn er irgend Gelegenheit findet, muß der Lehrling die wichtigsten Fachzeitschriften nach Vorankündigungen durchblättern, um so einigermaßen restlos die Neuerscheinungen seines Spezialgebietes kennenzulernen, denn leider werden oft wichtige Neuerscheinungen trotz der größten Anstrengung der Deutschen Bücherei noch immer dem Interessenten durch direkte Propaganda und Fachzeitschrifteninserate früher bekannt als dem Börsenblatt bzw. der buchhändlerischen Bibliographie und damit dem gesamten Buchhandel.

Mit diesen Kenntnissen ausgerüstet, wird er es dann wagen können, die Fachkundenschaft des wissenschaftlichen Sortiments auch schon zu bedienen und zu beraten.

Der wissenschaftliche Kundentkreis ist oft recht anspruchsvoll und verlangt Auskünfte über Dinge, die mitunter nicht einmal ein akademisch gebildeter Berufskollege beantworten kann. Gar zu schnell merkt der Lehrling, daß die größten Anforderungen oft jene Kunden stellen, die nichts kaufen wollen, sondern sich nur zu orientieren suchen. Diese Ausnützung erfolgt, wie auch in anderen Berufen, mit Leichtigkeit am Fernsprecher, dem ein Lehrling am besten während des ersten Jahres seiner Ausbildung fern bleibt. Sich bei aller Höflichkeit gegen solche Ausnützung zu wehren, bzw. »reserviert« zu halten, ist wohl die größte Kunst, die oft nur durch lange und vielfach trübe Erfahrungen zu erringen ist. Die mündliche oder schriftliche Kundenbedienung ist und bleibt überhaupt das Schwerste, was zu lernen ist. Hierzu wird die Lehrzeit nicht ausreichen, denn viele Jahre der Erfahrung innerhalb der späteren Fachtätigkeit sind dazu nötig. Man muß bei aller Vorsicht doch oft gute Miene zum bösen Spiel machen und unbilligen Forderungen anspruchsvoller Kunden nachgeben, wenn die Wünsche nur irgendwie tragbar sind, nur um den guten Ruf eines kulantem Kaufmanns nicht zu gefährden.

Der innere Dienst im wissenschaftlichen Sortiment: Kontenführung, Zeitschriftenbestellung, Verkehr mit den Verlegern und insbesondere die Kommissionsabrechnung, Fortsetzungslisten, Werbung ist, wie schon oben erwähnt, mit jedem allgemeinen Sortiment übereinstimmend. Zu erwähnen wäre noch die Kundenbedienung bei der Abrechnung und beim Eintreiben der Außenstände. Wenn auch hier jede Firma einen bestimmten Abfertigungsgang hat (Rechnung, Mahnung, Nachnahme, Klage), so wird doch auf diesem Gebiet der Lehrling keine Entschlüsse selbständig, ohne Anleitung des betreffenden Bearbeiters oder Geschäftsleiters fassen können. In einer wissenschaftlichen Buchhandlung hat man es im allgemeinen mit einer Kundschaft zu tun, die durch ihre Vorbildung und ihre Lebensstellung eine gewisse Sicherheit bietet, obwohl auch diese Annahme heute gerade oft trügt. Nur jahrelange Kenntnisse des speziellen Kundentreibes des wissenschaftlichen Sortiments können hier den richtigen Maßstab schaffen und unnötige Härten vermeiden. Hier kann der Lehrling höchstens als Schreibhilfe zur Ausbildung verwendet werden, wobei ihm Kenntnisse der Stenographie und Schreibmaschine eine wichtige Hilfe sind. Die Erfahrungen bei dieser Hilfsarbeit werden dem Lehrling großen Nutzen bringen für die Zeit, in der er einmal als Angestellter selbständig das Eintreiben der Außenstände bei der Kundschaft übernehmen kann.

Dr. Eugen Bah r.

II.

Der gewissenhafte Lehrherr wird es als oberstes Gebot betrachten, dem ihm anvertrauten Bögling eine so vollkommene Ausbildung zu geben, daß er nach Ablauf der Lehrzeit allen Anforderungen, die man gerechterweise an einen jungen Gehilfen stellen kann, nachzukommen vermag. Die Ausbildung des Lehrlings im Buchhandel ist eine recht vielseitige, ganz besonders im Sortiment, zumeist auch ungefähr die gleiche im allgemein-wissenschaftlichen Sortiment, und dennoch in mancher Hinsicht verschieden. Das trifft aber in noch größerem Umfange dort zu, wo es sich um einen aus-

gesprochen wissenschaftlichen Spezialbetrieb handelt. Ein Buchhändler ohne Idealismus ist kein rechter Buchhändler, denn es wird von ihm erwartet, daß er das Buch nicht nur als reine Ware betrachtet, sondern als Geistesgut schätzt und liebt und in späteren Jahren befähigt ist, die Spreu vom Weizen zu scheiden. Darum ist es auch ratsam, in einem gut geleiteten allgemeinen Sortiment kleinen oder mittleren Umfanges zu lernen und erst nach bestandener Lehre je nach Lust und Neigung zum wissenschaftlichen oder Spezialsortiment überzugehen.

Betrachten wir uns zunächst einmal die Ausbildung des Lehrlings in einem medizinischen Spezialsortiment, wie sie sich durch eine lange Reihe von Jahren in der Praxis bewährt hat.

Höhere Schulbildung des Lehrlings

Ist eine selbstverständliche Voraussetzung, Kenntnisse der griechischen und lateinischen Sprache sind notwendig zum Verständnis der medizinischen Fachausdrücke, ein gutes Gedächtnis ist von unschätzbarem Wert. Von der früheren Übung, den Lehrling zuerst und oft viel zu lange mit Bindfadentnüssen und Blattstreichen alter Pappiere zu beschäftigen, dürfte wohl auch die rückständigste Firma heute abgekommen sein, unbeschadet davon, daß Erziehung zur Sparsamkeit in allen Dingen auch heute noch eine unbedingte Notwendigkeit ist. Meinem neuen Lehrling lege ich sogleich ans Herz: Halte Augen und Ohren offen, an welcher Stelle du auch stehst, sei peinlich ordnungsliebend und gewissenhaft auch in scheinbar unwichtigen Dingen, und du wirst deinen Weg finden.

Es mag vielleicht befremden, wenn ich dann die Ausbildung gewissermaßen von rückwärts beginne und den Lehrling zuerst einem bewährten und erfahrenen älteren Gehilfen im Verkaufsaufsaume zuteile mit der Aufgabe, ihn in die ersten Geheimnisse des Buchhandels einzuführen. Als Handwerkszeug erhält der Lehrling gleichzeitig einen medizinischen Kompendienkatalog und ein kleines medizinisches Wörterbuch in die Hand gedrückt, damit es ihm zu jeder Zeit möglich ist, den Sinn der zahlreichen Fremdwörter zu erfassen und einen Überblick über die verschiedenen Fachgebiete und ihre Gliederung, die zum größten Teil auch der Einteilung des Lagers entspricht, zu bekommen. Mit dem kaufenden Publikum in richtiger Art und Weise zu verkehren, ist von größter Wichtigkeit und oftmals eine Kunst, die erst im Laufe vieler Jahre erworben werden kann. Nicht etwa, daß nun der Lehrling auch gleich zum Verkaufen zugelassen wird, er soll vielmehr nur Auge und Ohr offenhalten und aufpassen, wie sich jeder einzelne Vorgang abspielt. Auf diese Weise lernt er auch spielend die Lagereinteilung praktisch kennen, zumal er sich auch beim Einräumen helfend betätigen muß. Da auch die Erledigung der schriftlich einlaufenden Bestellungen dem Verkaufspersonal obliegt, hat er Gelegenheit, einen Teil der Post durchzusehen, Vorhandenes herauszufinden, die Bestände festzustellen und für Fehlendes die Bestellzettel für die Bestellabteilung vorzubereiten. Auch die Benutzung der Fachkataloge lernt er auf diese Weise kennen und das Alphabet beherrschen, woran es erstaunlicherweise auch höheren Schülern oftmals mangelt. Wird besonders zu Semesterbeginn oder bei Erscheinen wichtiger Neuigkeiten wiederholt das gleiche Buch verlangt, dann darf er auch selbständig handeln, und ich habe immer gefunden, daß das Verkaufen einem jungen Menschen stets Freude macht und ihm rasch eine gewisse Sicherheit gibt. Auch die vielgefragten populärmedizinischen Schriften sind ein dankbares Verkaufsobjekt für ihn, und soweit es der anlernende Gehilfe verantworten kann, soll er dem Lehrling freie Hand lassen, aber immer bereit sein, helfend einzugreifen.

Diese Ladentätigkeit, bei der genügend Gelegenheit gegeben ist, sich mit der landläufigen studentischen Fachliteratur und den besonders wichtigen Spezialwerken bekanntzumachen, soll etwa sechs Monate dauern, dann erfolgt die Veretzung in die Bestellabteilung, um dort den Verkehr mit den Verlegern kennenzulernen, aber auch Ausstellung der Fakturen, Bearbeitung und Nachprüfung derselben, Preisauszeichnung usw. Nach einigen Monaten kommt er dann in die Zeitschriftenabteilung, die wohl in jedem Sortiment von besonderer Bedeutung und Vielseitigkeit ist. Titel und Verleger kennenzulernen, Listen und Kontrolllisten mit peinlichster Gewissenhaftigkeit zu führen, erfordert größte