

mühen, diese Lücken so schnell wie möglich zu schließen. Welches Mittel zu der erstrebten beruflichen Vervollkommnung wird er da wohl lebhafter begrüßen als das gute Fachbuch.

Dies zunächst einmal zur Feststellung der gegebenen Sachlage. Aber ganz so einfach ist die Angelegenheit dann doch nicht. Die Handwerker kommen nun nicht in Scharen gelaufen und reißen dem Buchhändler die Fachbücher nur so aus der Hand. Es gibt auch Fachkurse und Fachschulen, die den Selbständigen ebenfalls gut fortbilden und ihm das geben, was er zur Bereicherung seines Fachwissens noch benötigt. Wir müssen also nach Kräften und mit allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln um die Gunst des handwerklichen Kunden werben, denn der Handwerker ist, wenn auch nicht gerade ein typischer Buchverächter, so doch nur ein recht bescheidener Bücherfreund. Erst wenn wir ihn mit Nachdruck auf den Segen fachlicher Literatur aufmerksam machen und ihn immer und immer wieder die Vorteile vor Augen halten, die ihm das gute Fachbuch bringt, wird er zum ständigen Kunden. Der Erfolg, den wir auf diesem Gebiet suchen, hängt also mehr oder weniger von einer planmäßigen Werbung ab, die der Verleger in enger Gemeinschaft mit dem Sortimentler betreiben muß.

Wir wollen es hier als eine Selbstverständlichkeit betrachten, daß der Verleger durch Herausgabe guter Bücher die Vertriebs-schlacht von vornherein entscheidend beeinflusst. Die Fachbücher sollen inhaltlich der Neuzeit und deren Anforderungen angepaßt sein, sie müssen außerdem von Spezialisten, die die betreffende Materie meisterhaft beherrschen und deren Namen in der Fachwelt einen Klang haben, geschrieben sein und sollen — dies wird besonders dankbar anerkannt — mit zahlreichen Illustrationen ausgestattet werden. Ein einfacher, zweckmäßiger Einband umschließt alles zu einem harmonischen Ganzen, das allein schon durch sein Äußeres ansprechend und kaufanreizend wirkt. Gibt man auch augenblicklich den Fachbüchern, die die Meisterprüfung speziell zum Inhalt haben, den Vorzug, so darf die übrige Literatur keinesfalls vom verlegerischen Standpunkt vernachlässigt werden, denn der Handwerker, hat er erst einmal Vertrauen zu den Fachbüchern gewonnen, wird sehr bald Nachfrage nach sonst noch vorhandenen Büchern halten. Besondere Beachtung muß der Preisgestaltung beigemessen werden, die der leider immer noch vorhandenen Notlage im Handwerk unbedingt Rechnung tragen soll. Die Preisstufen von RM 3.— bis zu RM 5.— sind zweifellos die günstigsten, da sie den meisten eine Anschaffung ermöglichen. Unter Berücksichtigung all dieser Gesichtspunkte schafft der Verleger Fachbücher, die von vornherein die Marktlage günstig beeinflussen können.

Der Vertrieb von Handwerker-Fachliteratur durch das Sortiment verdient einmal besonders betrachtet zu werden. Dabei muß gesagt werden, daß der Buchhandel, abgesehen von den einzelnen Spezialbuchhandlungen, eine stärkere Verwendung für diese

Literatur vielfach als ein wenig einbringendes Geschäft ansieht, eine Ansicht, die man bei dem heutzutage unbedingt vorhandenen Fortbildungswillen der Handwerker nicht teilen kann. Gewiß, eine Werbung erstreckt sich bei Fachbüchern naturgemäß nur auf eine beschränkte Anzahl von Interessenten, dafür ist das Fachbuch aber entgegen beispielsweise der belletristischen Literatur ausschließlich ein Gegenstand des Gebrauches. Die Aussicht auf Erfolg ist also unzweifelhaft vorhanden. Es liegt durchaus kein Grund vor, eine Verbearbeitung zu scheuen, wo doch gerade der Bedarf dieses Berufsstandes als ein nicht zu unterschätzender wirtschaftlicher Faktor gilt, mit dem auch der Buchhandel rechnen darf.

Einiges über die Vertriebsmöglichkeiten sei hier noch gesagt. Bei objektiver Betrachtung kommt man immer wieder zu der Ansicht, daß die an die Handwerker direkt gerichtete Kaufeinladung als die wirksamste anzusehen ist. Selbst wenn einzelne Buchhandlungen über besonders gute Verbindungen zu den Organisationen — in diesem Fall Innungen, Verbände usw. — verfügen, an die sie dann Prospekte der Einfachheit halber en bloc senden, muß gerade hierbei befürchtet werden, daß die Obermeister oder Fachwarte das Werbematerial infolge anderweitiger Inanspruchnahme nicht im gewünschten Sinne zur Verteilung bringen können, sodaß die Verbearbeitung, die man sich so zu vereinfachen dachte, wirkungslos verpufft. Ein einfach aber eindrucksvoll gehaltenes Werbeschreiben, das die Vorzüge der beruflichen Fortbildung durch Fachliteratur klarlegt, soll dem ausführlichen Katalog beigelegt sein. Dadurch — und vielleicht auch durch die Auslegung im Schaufenster — zieht der ortsansässige Buchhändler das Interesse der gesamten Handwerker seiner Stadt auf die Fachliteratur und nicht zuletzt auch auf andere Bücher. Es soll hier nicht nur von dem Teil der Handwerker gesprochen sein, der sich jetzt auf seine Meisterprüfung vorbereiten muß und der aus diesem Grunde vielleicht als ein lebhafterer Interessent erscheint, sondern auch die Gehilfen und Lehrlinge müssen hierfür gewonnen werden. Gerade der berufliche Nachwuchs, der in der Praxis und in den Fach- und Berufsschulen den fachlichen Schliff erhält, ist für die einschlägige Fachliteratur zu gewinnen. Darum müssen auch ihm aufklärende Winke über den Wert der Bücher gegeben werden, um ihn nicht nur für jetzt, sondern auch für später als Kunden zu gewinnen.

Das Arbeitsfeld ist also, wie wir sehen, ein ziemlich großes. Zusammenfassend kann man wohl sagen, daß der Gedanke, die Handwerker-Fachliteratur einmal in den Vordergrund einer intensiven Werbung zu stellen, gewiß gute Erfolge zeitigen wird. Die im Augenblick vorliegenden Bedingungen bieten dafür einen besonders fruchtbaren Boden, sodaß die anfänglichen Bemühungen bald einen Lohn finden werden.

Edgar Kazmer  
im Verlag Klett & Co., G. m. b. H., Berlin.

## Wonach verlangt die deutsche Jugend?

Die Antwort auf diese Frage muß sich aus dem Erleben und aus der Haltung der jungen Front ergeben. Seit der nationalsozialistischen Revolution hat sich der Wille zur Wahrheit, Klarheit und zum stolzen Bekennen des als wahr Erkannten auf allen Gebieten durchgesetzt. Er hat unserer ganzen Zeit das Gepräge gegeben, und er hat auch die Fest- und Fei ergestaltung der deutschen Jugend im neuen Staat bestimmt. Dieser Jugend sind ihre Feierstunden nunmehr vor allem die schönen Formen, in denen die Offenbarungen der neuen Zeit, das Bekenntnis zum Reich und das Erlebnis der Gemeinschaft, zum vollendeten Ausdruck gelangen. Alle Ausdrucksmittel sind von diesem Standpunkt aus zu sehen und zu sichten!

Die Revolution war für eine Anzahl allzu geschäftstüchtiger Verleger der Anlaß, eine Hochflut von »nationaler Jugendliteratur« über die deutsche Jugend ergehen zu lassen. Was lief nicht alles unter dem nationalen Vorzeichen! Schwulst, Sentimentalität, Geschichtsklittereien usw. usw. wurden ohne Bedenken der Jugend vorgelesen, und es galt nur die eine Bedingung: All dieses Schrifttum mußte »braun angestrichen« sein, das heißt, es mußte auf oberflächliche und gedankenlose Leser und Hörer den Eindruck nationalsozialistischer Literatur machen. Zwei starke Kräfte haben

mit solchen Erzeugnissen gründlich aufgeräumt und sind mitten im siegreichen Endkampf gegen alle Auswüchse: Einmal die Partei-amtliche Prüfungskommission zum Schutze des NS.-Schrifttums als wachsame Hüterin der kulturellen Forderungen der Bewegung und zum andern die gefühlsmäßig sichere Ablehnung von seiten der deutschen Jungens und Mädels selber. Unter dem starken Eindruck dieses sofortigen, entschiedenen Erkennens und Verwerfens alles Unnatürlichen und nationalen Kitsches stellten sich viele die Frage: Ja, was wollen wir denn nun eigentlich lesen, sprechen und spielen?!

Da war eine umfassende Antwort sofort zu geben: Der Sprechchor und das bekennnisthastische Laienspiel sind die Kraftquellen des neuen, gemeinschaftlichen Erlebens.

Im Sprechchor wird dieses gemeinschaftliche Erleben laut, wird es künstlerisch geformter Ausdruck. Jede Stimme fügt sich willig in den großen Zusammenklang und dient damit dem Ganzen. Es scheint, als ob von unserer Jugend mehr und mehr die Sprechchöre bevorzugt werden, die ein oder mehrere Einzelstimmen als führende Sprecher herausheben und deren Gedanken in chorischer Zusammenfassung vertiefen und zusammenklingen lassen. Es ist wie ein unbewußtes aber entschiedenes Hinwenden zum Führer-