

Die Schlacht ist geschlagen — nun den Helm fester binden!

Von Ferdinand Zachi, Neumünster

Es ist zunächst verständlich, daß der Autor mit seinem Verleger ein engeres Verhältnis findet als mit dem Sortimentler. Und doch scheint mir, daß wir Leute der Feder allen Grund haben, uns auch in guter Tuchfühlung zum Buchhändler zu halten. Ist er es doch, der sehr oft zum berufenen Mittler zwischen Leser und Dichter wird. Es kann uns nicht einerlei sein, ob dieser ehrbare Stand wirtschaftlich verkümmert oder ob er durch eine gesunde Entwicklung seines Geschäftes die Zeit und die Kraft findet, sich auch mit unseren Büchern inhaltlich zu beschäftigen, um so zu einem sicheren Urteil und zu einer gewissenhaften Führung im Buchvertrieb zu kommen.

Im allgemeinen ist es doch so: Nach langen Monaten der Stille und nach großen materiellen Opfern, die nun einmal die Haltung eines gediegenen Sortiments erfordert, belebt sich in den letzten Monaten des Jahres das Geschäft für den Buchhändler, der nun Kraft aufspeichern soll für die lange Spanne, die wiederum in zeitbedingter Umsatzstille große Anforderungen an seine Ausdauer und an seinen Mut stellt. Muß diese Tatsache nicht auch uns zum Nachdenken darüber zwingen, was nach dem Abklingen des Weihnachtsgeschäfts für die Belebung des Buchabsatzes getan werden könnte? Wir haben in erfreulicher Einmütigkeit die »Woche des Deutschen Buches« emporgeführt zu einem schönen Erfolg, der vielleicht allerdings mehr innerlich als äußerlich war. Das Schwert des Geistes sollte aber nicht nur während dieser einen Woche geschwungen werden, sondern wir sollten in Verbindung mit der Presse und mit dem Rednerpult eigentlich ununterbrochen für das deutsche Buch werben und wirken. Dabei wollen wir uns im Sinne unserer politischen Führung durchaus zunächst freihalten von eigennütigen Bestrebungen. Die Mission des guten Buches ist ja in erster Linie die Eroberung der deutschen Seele. Selbstverständlich soll auch uns — dem Autor, dem Verleger und dem Sortimentler — dabei die wirtschaftliche Basis zu einer anständigen Lebensführung gesichert bleiben. Aber wenn die Kraft des deutschen Geistes im Buche sich auszubreiten und zu vervielfältigen versteht im großen Raume der deutschen Seele schlechthin, dann muß naturgemäß dadurch auch die rein mate-

rielle Voraussetzung für unser gemeinsames Schaffen ohnehin gegeben sein.

Wir müssen versuchen, die Ansicht zu zerstören, daß das Buch lediglich ein Weihnachtsgeschenk sei. Ganz abgesehen davon, daß es zu allen Gelegenheiten wohl die feinste und persönlichste Gabe ist, bringt es uns über das ganze Jahr hin Freude und Gewinn ins Haus. Es muß dahinkommen, daß der aufmerksame Gatte seiner Frau am Wochenschluß ein schönes Buch auf den Tisch legt. Es muß so sein, daß die Eltern ihren Kindern, die Kinder ihren Eltern von Zeit zu Zeit durch das Geschenk eines passenden Buches eine Freude machen. In bewegten Zeiten, wie sie unserem Leben in so überreichem Maße mit auf den Weg gegeben werden, ist das gut gewählte Buch immer noch der beste Freund. In jedes rechte deutsche Haus — und sei es noch so einfach und anspruchslos — gehört eine gute, sorgfältig zusammengestellte kleine Bücherei! Schon der junge Mann und das junge Mädchen müssen beizeiten anfangen, sich eine gute Bücherei anzulegen, was dann später für ihr eigenes Heim wahrlich nicht der schlechteste Teil der Aussteuer ist. In Verbindung mit der Presse, wo viele gleichgestimmte Menschen unserer Art sitzen, müssen wir Schriftsteller die Brücken zu schlagen versuchen, von uns zum Sortimentler und von diesem wieder zum Bücherfreund. Es ist ganz verkehrt, daß jeder Stand sich von dem andern abschließt.

Der fleißigste Schreiber, der wagemutigste Verleger ist letzten Endes abhängig von einem tüchtigen Mittler zur Leserschaft hin. Wir wollen das in diesen Tagen, wo im Buchladen endlich wieder ein frohes Kommen und Gehen herrscht, nicht vergessen. Wir wollen darüber nachdenken, wie wir im gemeinsamen Schaffen das gute deutsche Buch auch in der übrigen Zeit des Jahres auf den Weg bringen können zum aufgeschlossenen deutschen Menschen.

Diese paar Zeilen sollen dafür nur Antrieb und Anreiz sein. Wenn sie diese Wirkung haben könnten, wäre schon einiges gewonnen. In den vorweihnachtlichen Tagen wird im Buchhandel die große Schlacht geschlagen. Der alte Rat, nach dem Kampfe den Helm fester zu binden, ist auch in diesem Falle zweifellos gut.

Von der revolutionären Aufgabe des jungen Buchhändlers

Ein Wort zu den Übungsfirmen

Von Werner Dietrich

Wenn sich der Buchhändler — und zwar im besonderen der angestellte Buchhändler, den wir hier betrachten wollen — herbeiließe, zu allen Veranstaltungen seiner Fachschaft zu erscheinen, wieviel weiter wären wir dann heute schon! Wie unausdenkbar erscheint es uns heute, einmal eine Zusammenkunft zu erleben, zu der alle Buchhändler eines Abschnittes geschlossen oder zu einem großen Hundertsatz erscheinen! Statt dessen müssen wir heute, wenn 16—20 v. H. der Eingeladenen kommen, von einem guten Besuch sprechen! Alle diese berufsbildenden Vorträge, diese Dichterabende und Arbeitsgemeinschaften würden uns weiterhelfen können, wenn überhaupt erst einmal alle die Hinkämen, denen dies »geboten« wird. (Zum Begriff des »Gebotenen« noch weiter unten ein Wort.)

Es erhebt sich jetzt die Frage, inwieweit können Veranstaltungen der Fachschaft — wenn die soeben besprochene Voraussetzung erfüllt ist — dem jungen Buchhändler entscheidende Richtungsweisere sein? Ich denke an den Schulentlassenen, der aus Liebe zum Buch, oder um immer recht viel lesen zu können oder aus sonst welchen häufig offenbleibenden Wünschen heraus unseren Beruf ergriffen hat, in den Betrieb kommt. Wer sagt ihm, der es sich manchmal »ganz anders vorgestellt hat«, was der Buchhandel eigentlich ist, wie der Buchhändler beschaffen sein soll? Wer schafft ihm die Verbindung zum übrigen Jungbuch-

handel und läßt ihn sich in arbeitgemeinschaftlicher Zusammenarbeit die einheitliche literarische, berufliche und weltanschauliche Linie selbst erarbeiten? Dies war bis jetzt eine Aufgabe der buchhändlerischen Übungsfirmen. Es folge darum ein kurzer Überblick auf die Entwicklung der Übungswirtschaft.

Die heutige Übungswirtschaft der Deutschen Arbeitsfront umfaßt über 2000 Firmen im ganzen Reich, die sich auf die Wirtschaftsgruppen Industrie, Großhandel, Einzelhandel und Gewerbe (Expedition, Versicherung, Banken usw.) verteilen. Dazu kommen noch die Übungsfirmen der Büro- und Behördenangestellten (Gerichte, Rechtsanwälte, Finanzämter, Postschekämter, Krankenkassen usw.). Schließlich sind dem Übungsfirmenetz noch die Übungsbüros der Techniker angeschlossen. Durch den Verkehr dieser Firmen untereinander entstehen die Geschäftsvorgänge. (Z. B. ein Industriewerk plant die Einrichtung einer Gefolgschaftsbücherei und wendet sich an eine Buchhandlung, die dem Werk ein ausführliches Spezialangebot unterbreitet. Oder: die Gefolgschaftsmitglieder der Buchhandlung müssen ihr Gehalt anlegen; eine Textilfirma schickt bemustertes Angebot in Stoffen; die Wintertohlen für den Privathaushalt müssen eingekauft werden; Kolonialwarenhandlungen erhalten Aufträge usw. Alle Einkäufe geschehen nicht beim Großhändler oder gar bei der Industrie, sondern beim Einzelhandel — organische Warenverteilung!)