

Aufruf

zur Pflege der Arbeitsstätte

Von Herbert Hoffmann

Schönheit der Arbeit

»Schönheit der Arbeit« — so fremd uns die drei Worte zu Anfang klangen, heute sind sie jedem von uns geläufig. Jeder weiß, was mit ihnen gemeint ist. Handelt auch jeder darnach? Das ist die Frage, die wir uns im Bunde Reichsdeutscher Buchhändler vorlegen wollen. Denn der Buchhandel will hinter keinem Stande zurückstehen. Er, durch dessen Hand ein Strom von Büchern und Schriften zur Volksgesundheit und sozialen Befriedigung geht, will nun auch in den eigenen Reihen selbst den letzten Arbeitsplatz verbessern, der diesen Forderungen Hohn spricht.

Zum Vergleich: Die Gehilfenprüfung

Das vom Vorsteher mit seiner Anordnung vom 29. Februar 1936 im Börseblatt vom 17. März neu eingefetzte »Amt zur Pflege der Arbeitsstätte« führt nichts selbst aus. Es ist nur Berater und Mahner. Als sein Leiter liegt es für mich nahe, an die Einrichtung der Gehilfenprüfungen im Buchhandel zu erinnern. Sie waren ebensowenig Selbstzweck wie das neue Amt. Sie stießen anfangs auf viel Widerspruch, auch auf lächelnde Geringschätzung. Warum auch nicht? Heute wissen wir, daß die bevorstehende Prüfung eine gute Rückwirkung auf den Verneifer unseres Nachwuchses hat. Heute arbeitet eine große Anzahl durchaus praktisch denkender Berufsgenossen mit voller Überzeugung in unseren Bildungseinrichtungen. Heute ist die Heranbildung eines tüchtigen Nachwuchses zu einer Frage geworden, die in allen buchhändlerischen Gemeinschaften lebhaft erörtert wird. Schon allein dadurch hat sich viel gebessert. So sei mir an dieser Stelle auch einmal ein Wort des Dankes an alle Beteiligten gestattet.

Das Ausmerzen schlechter Lehrstellen

Wir wissen — und ich durfte es in einem Stuttgarter Sortiment am eigenen Leibe erfahren —, daß von vielen Firmen im Buchhandel schon immer verantwortlich und wohlüberlegt ausgebildet wurde. Bei ihnen brauchte sich nichts zu ändern. Es gab aber auch schlechte Lehrstellen. Manchmal eignete sich schon die Firma gar nicht, um bei ihr das zu erlernen, was wir Buchhandel nennen. In anderen Fällen sah man im Lehrling keinen dem Lehrchef anvertrauten jungen Berufsgenossen, sondern die billige Kraft, die rasch zu etwas Nützlichem abgerichtet werden mußte. Vom Ganzen des Berufs erfuhr der junge Mann hier nichts. War es da nicht gut, klar herauszustellen, welches Mindestmaß an Wissen und an Arbeitskenntnissen verlangt und welche Haltung gegenüber dem Volksganzen gefordert werden müsse? Hat nicht der Gesamtbuchhandel einen greifbaren Nutzen davon, wenn schlecht ausgebildete junge Gehilfen immer seltener und wenn unbrauchbare Elemente ganz ausgeschieden werden? Ich neige nicht zu rosigen Brillen und glaube doch, daß Ziel und Weg richtig erkannt sind, wenn auch im einzelnen noch viel zu tun bleibt.

Rationalisieren ist heute selbstverständlich

Nicht anders sehe ich die Aufgabe des »Amtes zur Pflege der Arbeitsstätte«. (Vorweg: Wer einen schlagenderen und vor allem kürzeren Namen dafür weiß, der schreibe ihn mir. Er soll öffent-

lich dafür bedankt werden!) Doch nun zur Sache. Wenn ältere Buchhändler an die frühere Art der Arbeitsverrichtung zurückdenken, wie sie sie auf ihren Lehr- und Wanderjahren kennenlernten, so können sie bestimmt eine recht bedeutsame Rationalisierung feststellen. Sicher hat der Buchhandel nicht als Erster eingesehen, was Neuerungen wie Blattkonten, Karteien, Durchschreibverfahren, Vorordner und Ordner bedeuten. Seine unendliche Kleinarbeit hat ihn dennoch Schritt für Schritt zur Einführung dieser Dinge bestimmt. So ist heute das zwischen Pappen verschürzte Faktorenbündel »1935 Sa bis Schw (à cond)«, das man unzählige Male im Laufe des Kalenderjahres auf- und zutotete, wohl überall verschwunden. Der Nutzen solcher zeitsparenden Einrichtungen liegt auf der Hand. Er verringert die Zahl der unproduktiven Lohnstunden und macht Kräfte frei für gewinnbringende Verkaufsarbeit. Übersicht und Ordnung sichern auch die Präzision unserer Auskünfte und die reibungslose Abwicklung unseres unendlich fein verästelten Bestell- und Zahlverkehrs.

Die Kunst des Betriebsführens

Auch die Begriffe der »Kundenpsychologie« und der »Verkaufskunst« sind dem Buchhandel erheblich früher als Buchtitel bekannt gewesen, als er sie in seine eigene tägliche Praxis übernommen hat. Ob sie heute überall im Buchhandel Gemeingut sind, wage ich nicht zu entscheiden. Trotzdem möchte ich einen Schritt weitergehen und auffordern zur werktätigen »Mitarbeiterpsychologie«, die man auch die »Kunst des Betriebsführens« nennen könnte. Ich habe nichts dagegen, wenn an diesem Punkt meines Aufsatzes gelacht wird. Aber, meine lieben Kollegen, tun Sie es fröhlich und frei! Darauf kommt es mir sogar entscheidend an. Wir sind damit nämlich schon mittendrin in der Psychotherapie des Alltags. Wie erhellt es einen Arbeitsraum, wenn einmal ein herzliches Lachen zu hören ist oder ein freundliches Wort, auch wenn es sich nicht auf die Erledigung einer VAG-Zahlung bezieht! Wir verlangen von der Mehrzahl unserer Mitarbeiter die unermüdete Erledigung gleichförmiger Arbeit in flottem Tempo. Glauben Sie nicht, daß das besser geht, wenn man sich trotz wirtschaftlicher Sorgen und trotz des papierernen Trommelfeuers daran erinnert, daß draußen die Sonne scheint, daß bald die Bäume blühen, daß im gleichen Takt der Arbeit die ganze Nation wirkt und schafft, daß es dabei um ein Größeres geht als um den nackten Lebensunterhalt und daß gerade unser Buchhandel ein recht wesentlicher Teil dieses Höheren und Größeren ist.

Voraussetzungen höchster Arbeitsleistung

Eine solche Arbeitsauffassung und eine solche Arbeitsleistung haben aber auch Voraussetzungen. Sie liegen wesentlich in den Arbeitsräumen und bei den Arbeitsplätzen, die wir unsern Mitarbeitern einrichten. Wer von uns seinen Buchhändlerberuf wirklich kennt, der weiß, daß unser ganzer Stand hart um sein Auskommen ringen muß. Er verlangt als Arbeitsstätte nicht die Brunkräume einer Großbank und als Arbeitsplatz nicht den Sessel des Herrn Generaldirektors aus der Inflation. Aber ausreichend Licht bei Tag und bei Abend, ausreichend Frischluft im Sommer