

Verleger gehört haben, anzuwenden. Und hier wird sich das Wunder der Vielfalt des Lebens unseres Volkes und seiner Begleitung und Anregung durch das Fachbuch für den einzelnen Buchhändler zu zeigen beginnen. Legen wir dann das Geständnis ab, daß wir von diesem Volksleben nur den kleinsten Teil kennen.

Was wissen wir von dem Werdegang eines Schlossers, seinen beruflichen und privaten Interessen? Was von dem Interesse eines Kinobesizers oder eines Braumeisters? Unsere Aufgaben sind ja so ungeheuer groß, daß der Buchhandel auf einmal viel zu klein und zu schwach dafür erscheinen will.

Aber wir packen an! Wir untersuchen unseren Ort und seine Landschaft, wir untersuchen seine Menschen, seine Arbeit, seine Geltung fürs Reich und fürs Ausland. Wir beobachten den anderen Buchhandel und die zum Buchverkauf zugelassenen Fachgeschäfte am Ort und wählen etwa zehn oder zwanzig verschiedene, vielleicht auch darunter verwandte oder zusammenarbeitende Berufe (Bau, Metallindustrie, Holzhandel und -verarbeitung, Werkzeugfabrikation und -handel usw.), die wir als Fachbuchhändler in Zukunft betreuen wollen. Wir wählen nicht ausgerechnet die Zweige, die etwa schon mit dem Kollegen seit Jahren verbunden sind, wenn wir andere sichtlich vernachlässigte feststellen können. Und das kann man durch persönliche Besuche, eine stichprobenartige Werbung oder Anfragen im Laden usw.

Die so ausgewählten Berufe teilen wir unter uns und unseren Mitarbeitern auf, sodas jeder in unserem Betrieb sich um das Fachschrifttum von zwei, fünf oder mehr Berufen zu bemühen hat, auch schon der Lehrling.

Was heißt: Bemühung um Fachschrifttum? Wir haben schon gehört, wie wir uns mit dem Fachbuch und seinem Verleger bekannt machen. Und da ist der Anfang für einen einzelnen, der vielleicht drei Berufe übertragen bekam, nun gar nicht mehr schwer. Seine Aufgabe ist, sich ein vollständiges Bild von dem Beruf und ebenso von seinem Fachschrifttum zu verschaffen und den beruflichen Fachbuch-Verbraucher mit seinem Fachbuch bekannt zu machen.

#### Das Bild der Berufe

Wir stellen fest, wer in unserem Arbeitsbereich zu dem Beruf gehört, welches die verwandten und abhängigen Berufe sind. Wir stellen den Ausbildungsgang fest, die Ausbildungsmöglichkeiten (Fachschulen, -kurse, -bibliotheken), die Prüfungen, ihre Bedingungen und Folgen. Wir versuchen die ständischen Führer der Berufe und die hauptamtlich in ihrer Verwaltung Beschäftigten selbst kennenzulernen. Wir müssen ein Bild von dem Beschäftigungsgrad und der Beschäftigungsmöglichkeit der Berufe bekommen, von ihren Material Sorgen, von dem technischen Stand und seiner Entwicklung, von den Tarifen, der Arbeitszeit, dem Alter und der Familienstellung der in ihm Schaffenden, von Steuern, Sonderabgaben, Export und Exportrichtung. Und auch dieses wäre noch bei weitem nicht alles. Wir müssen ganz gewiß aber auch einmal die Berufe selbst bei ihrer Arbeit genau gesehen haben.

#### Das Bild des Fachschrifttums der Berufe

Mit diesem Bild der uns anvertrauten Berufe oder den Ansätzen dazu vor Augen gliedern, ordnen und beurteilen wir nun das für sie bestimmte Fachschrifttum. Wir stellen die Fachschulbücher fest, die für Lehrlinge, Gesellen oder Meister besonders geeigneten Bücher, die für Klein- oder Großbetriebe bestimmten Werke, die unmittelbar als »Werkzeug« verwendbaren und die als Nachschlagewerke geeigneten Ausgaben, die vielleicht aus unserer landschaftlichen Art herausgewachsenen und die aus anderen Teilen des Reiches stammenden, die mehr geschichtlichen und die aufs Heute gerichteten, die hervorragend und die schlecht gebildeten, die gut und schlecht geschriebenen und gedruckten. Und wir halten wenigstens das für gut und brauchbar Befundene und Wichtigste kartei- oder listenmäßig mit guten, kurzen Erläuterungen, vielleicht auch ausgechnittenen Fachbesprechungen fest.

#### Die Betreuung der Berufe

Wir warten nun nicht mit der Betreuung, bis wir dieses alles wissen, sondern wir erarbeiten uns das meiste in diesen Bildern von den Berufen schon bei der Betreuung selbst. Wir beginnen also beispielsweise mit einem Prospektverstand für ein neues Werk an Großbetriebe und mit einigen persönlichen Besuchen dafür bei Meistern,

Gesellen, Fachlehrern usw. und spinnen so unser Netz. Wir schreiben fortlaufend Titel neuer Bücher für unsere Berufe aus guten Verlagen nach dem »Täglichen Verzeichnis« oder dem Anzeigenteil des »Börsenblattes« auf Doppelfarten, deren eine Hälfte Angebot, deren zweite ein Bestellzettel-Bordrud ist, und schicken sie an die uns anvertrauten Fachbuch-Verbraucher. Wir versenden die eine oder andere mit diesem oder jenem neuen oder alten Fachbuch in Verbindung zu bringende Zeitungs- oder Zeitschriftenmeldung. (Eine neue Anordnung über die Metallbewirtschaftung mit einem Hinweis auf ein neues Werk über Kunststoffe. Eine Nachricht über wachsende kulturelle Bemühung des Möbelhandels mit der Empfehlung eines neuen Wohnmöbel-Fachbuches usw.) Wir beachten Prüfungstermine, werben vorher und erst mit Abstand auch nachher, beachten Ausstellungen, Innungs-Versammlungen, Werbewochen usw., kurz — wir stehen für die von uns betreuten Berufe ständig auf Wache und lassen keine Gelegenheit vorüber, uns bei ihnen für ihre Fachbücher einzusetzen.

Natürlich ist es bei einer Aufteilung der Berufe auf alle Mitarbeiter der Firma nötig, daß die Arbeitsergebnisse der einzelnen Mitarbeiter immer wieder für alle zusammengefaßt, in gemeinsamer Besprechung untereinander ausgetauscht und gemeinsam verwertet werden, daß also bei aller Aufteilung im ganzen doch eng zusammengearbeitet wird, und, aufs einzelne gesehen, z. B. auch die Spesen verursachenden Betreuungsmahnahmen an einer Stelle im Betrieb zunächst als Vorschlag zusammenlaufen und im Rahmen der verfügbaren Mittel sowie mit Bedacht auf etwa damit zu verbindende gleiche Werbung in anderen Berufen zur Durchführung kommen. Kartei- oder listenmäßiges Festhalten des gewonnenen Bildes sowohl der Kunden wie der Bücher ist schon mit Rücksicht auf immer möglichen Wechsel unter den Mitarbeitern unbedingt erforderlich. Es wird sich aber darüber hinaus sogar empfehlen, vielleicht jeweils nach einem halben oder einem ganzen Jahr die Mitarbeiter sich ablösen zu lassen.

Eng verbunden mit der Spezialisierung auf einige Berufe ist die Frage der Lagerhaltung. Es wäre unsinnig, in jedem Fall ein vollständiges Lager zu verlangen. Ebenso unmöglich ist es aber, den Fachbuchhandel lediglich mit Bedingtlieferungen betreiben zu wollen. Die oben erläuterte Notwendigkeit der Gliederung, Ordnung und Beurteilung der einschlägigen Fachbücher führt von selbst zu einer Auswahl wirklich guter und für die wichtigsten Arbeiten der betreuten Berufe geeigneter Bücher, die am Lager als fester Bestand vorhanden sein müssen, und bei denen die feste Bestellung kein Risiko bedeutet. Die den betreuenden Mitarbeitern ebenfalls obliegende Lagerbeobachtung kann durch rechtzeitiges Umtauschen, Sonderangebote usw. die Gefahr der Ladenhüter vermeiden. Rückfragen bei den Verlegern geben Aufschluß über geplante Neuauflagen und Neuerscheinungen. Rabatte, etwaige Rabattstaffeln, Partiebedingungen usw. müssen festgehalten, Zahlungsziele und -vergünstigungen beachtet werden.

#### Fachbuch-Sortiment und Fachbuch-Verlag

Erfolgreich kann der Fachbuchhandel freilich nur dann sein, wenn sich eine weit engere Zusammenarbeit zwischen dem Fachbuchverleger und Fachbuchsortimenter entwickelt, als sie bisher gemeinhin bekannt war. Je genauer wir in das Leben unseres Volkes und seiner Fachbücher hineinschauen, desto lieber werden wir darin wirken und tätig sein, desto besser verstehen wir die, die als Buchhändler mit Leib und Seele schon für das Fachbuch arbeiten. Dieses ist die Voraussetzung einer verständnisvollen Zusammenarbeit.

So würde es z. B. eine wesentliche Erleichterung für den Fachbuchverleger sein, wenn er dem Buchhändler-Adressbuch entnehmen könnte, welche Berufe oder Gebiete der einzelne Sortimenter ernsthaft betreut. Wenn die Buchhandlungen ihren Adressbuch-Eintrag in dieser Richtung ergänzen würden, könnte eine große Lücke geschlossen werden. Genau so sollte der Sortimenter aber auch nie unterlassen, die hauptsächlich betreuten Berufe immer wieder seinen Kunden gegenüber zu nennen. Er soll nicht nur ein, sondern der ganz bestimmte Buchhändler sein. Er soll auch nicht nur Werbevorschläge des Verlegers erwarten, sondern durchweg wie schon mancher andere Sortimenter seinerseits dieses oder jenes planen und mit dem Verleger durchführen. Warum könnte man z. B. nicht auch von jedem vervielfältigten Werbeschreiben eines als einfache Druck-sache dem Verleger senden, für den man es verschickt?