

sie in die Hände eines unwissenden oder geldgierigen Verlegers, wird sie mit Freuden gedruckt. Daher muß im Interesse des Aufblühens unseres Buchwesens unablässig gefordert werden, daß das Bildungsniveau unserer Verleger und Buchhändler erhöht und ihre Fachkenntnisse erweitert werden. Unter anderem wäre dies dadurch zu erreichen, daß das Ministerium für öffentliche Angelegenheiten zusammen mit dem Buchhändler-Verein die Kenntnisse des Buchhändlers, der einen Verlag oder eine Buchhandlung gründen oder ein bereits bestehendes Unternehmen erwerben will, prüft.

Jedes Unternehmen muß kaufmännisch richtig aufgebaut sein. Ein Verlagsunternehmen bedarf einer Kapitaleinlage für die Bedürfnisse von durchschnittlich zwei bis drei Jahren. Deshalb versagen sehr bald in ihrer Arbeit diejenigen Verleger, die ihr Kapital in diesem vorgesehene Zeitraum nicht flüssig machen können, um ihren festgelegten Arbeitsplan fortsetzen zu können. Ein ähnliches Bild sehen wir auch im Buchhandel: es gedeihen und blühen nur diejenigen Buchhandlungen, deren Lager-Bestände sachkundig zusammengestellt sind. Unsere Verleger sind in ihrer Kalkulation große Optimisten und daher

kommt es, daß sie mit einem anderthalb bis zweimal geringeren Preiszuschlag kalkulieren als die Verleger anderer Staaten, z. B. der Schweiz, Deutschlands u. a. Daher sind auch die Preise der lettischen Bücher so niedrig.

In unserem Buchgewerbe ist es von Wichtigkeit, daß alle Verleger und Buchhändler Hand in Hand miteinander gehen und aktiv in ihren Organisationen mitarbeiten. Zur Zeit sind die namhafteren Buchhändler Rigas und ein Teil der Verleger im Rigaer Kaufmannsverein vereint. Richtiger wird es sein, wenn neben der Tätigkeit im Rigaer Kaufmannsverein alle Verleger und Buchhändler sowohl in Riga als auch in der Provinz dem Ruf der neuen Kammer für Schrifttum und Kunst folgen und sich in der neuen Kammer vereinigen.

Wir müssen alle unsere Gedanken und Erfahrungen zusammenfassen, mit vereinten Kräften eine Selbsttätigkeit entwickeln, das Kultur- und Fachniveau unserer Buchgewerbetreibenden heben, die Grundlagen der wirtschaftlichen Existenz festigen und die Traditionen in unserem Buchwesen ausbauen, damit wir in Ehren und mit Erfolg die uns anvertrauten Aufgaben erfüllen können.

Vorbildliche Betriebsführer

Wir alle verfolgen das Ziel, das deutsche Buch mehr denn je dem einfachen arbeitenden Menschen nahezubringen. Wir wollen also mehr Breitenarbeit anstatt eine Auslesearbeit mit einer gewissen »Buchintelligenz« und solchen Stellen, die Bücher aus rein beruflichen Gründen brauchen. Wir machen uns auch gar nichts vor, daß diese Arbeit, das Buch an den schlichten Volksgenossen heranzutragen, weit schwieriger ist, als etwa beispielsweise einen Arzt zum Buchkauf zu veranlassen. Es ist jedem verantwortungsbewußten Sortimentier eine Angelegenheit seines sozialen Gewissens und seines Berufsstolzes, dieses Ziel, das Buch ins Volk hineinzutragen, unter allen Umständen zu erreichen.

Von diesem Gesichtspunkt aus verdienen die Bemühungen fortschrittlicher Betriebsführer unsere besondere Aufmerksamkeit, wenn sie von sich aus etwas Besonderes unternehmen, um ihre Gefolgschaft zum guten Buch zu führen. Jeder Sortimentier wird sich bereits einmal um die Einrichtung und Belieferung von Werkbüchereien bemüht haben. Wenn er in einem von zehn Fällen, die er bearbeitete, zum Erfolg kam, so ist das bereits sehr beachtlich. Ich kenne Sortimentier, die in drei bis vier Fällen von zehn zu erfreulichen Aufträgen kamen und auch fortlaufend liefern. Ein recht findiger Buchhändler — — — wahrscheinlich ist er in Buchhaltung gut beschlagen! — — — erzählte mir im Herbst, daß er sich vor Ende des Jahres an eine Reihe Firmen wenden werde mit dem Vorschlage, im Etat für soziale Aufwendungen im neuen Jahre einen bestimmten Betrag für die Werkbücherei einzusetzen. Dieser Wink ist zweifellos geschickt. Vielleicht kann ich zu gegebener Zeit berichten, wie der Erfolg war.

Von Werkbüchereien soll heute aber weniger die Rede sein, sondern von einigen anderen Möglichkeiten, durch die Mithilfe von Betriebsführern die Gefolgschaft für das gute Buch zu gewinnen. So denke ich an ein Rundschreiben, das zur »Woche des Deutschen Buches« vor einigen Jahren an die Gefolgschaft einer unserer größten deutschen Firmen ging. Es heißt in diesem Rundschreiben u. a.:

»Das deutsche Volk verfügt wie kein anderes über eine Fülle geistiger Schätze, die im deutschen Buch sichtbaren Ausdruck finden. Um auch zu unserem Teil dazu beizutragen, diesen Born des Wissens und der Freude unseren Mitarbeitern weiter zu erschließen, wollen wir in freudiger Förderung des großen Gedankens, dem »die Woche des Deutschen Buches« gilt, folgende Maßnahme durchführen:

Jedem Gefolgschaftsmitglied, das bis zum ... ein Buch erwirbt, wird gegen Vorlage der datierten Quittung seines Buchhändlers bis zur Hälfte des Preises zurückerstattet, jedoch nicht mehr als insgesamt 2, —.«

Besonders bemerkenswert erscheint in diesem Aufruf, der in ähnlicher Form in den folgenden Jahren wiederholt wurde, auch der Hinweis, daß man sich an Buchhändler am Heimort wenden möge. Sollte es so schwer sein, andere Firmen anzuregen, diesem begrüßenswerten Vorbild zu folgen? Man sage nicht, nur eine große Firma könne sich so etwas leisten. Wer einen kleinen Betrieb hat, gibt eben entsprechend weniger dafür aus. Wo ein Großbetrieb 10 000.— Mark anlegt, braucht der Kleinbetrieb nur 20.— oder 30.— Mark auszugeben und er erreicht daselbe. (Wollen Sie sich nicht diese Idee gleich notieren für die nächste »Woche des Buches«? Am besten legen Sie sich dafür eine besondere Mappe an, in der Sie alle Anregungen für die »Woche des Buches« während des Jahres sammeln.)

*

Ein anderer Vorfall, gleichfalls erfreulich! Ich komme in der Vorweihnachtszeit in einen größeren Betrieb und finde auf dem Tisch der Prokuristin einen Stoß Halblederbände. Das überraschte mich etwas, und ich ging den ganzen Stapel durch. Es waren durchweg Bücher aus einer bekannten Reihe. Auf meine erstaunte Frage erklärte mir die Prokuristin, daß diese Bücher für Gefolgschaftsmitglieder bestimmt sind und zwar erhält jeder an seinem Geburtstag einen solchen Band mit einer handschriftlichen Eintragung etwa folgenden Inhaltes: »Meiner lieben Mitarbeiterin Else Scholz zum Geburtstag zur Erbauung und Freude in stillen Stunden der Freizeit«. (Unterschrift des Betriebsführers.)

Dieser Betrieb hat rund zweihundertfünfzig Leute. Ist das nicht eine sehr nette Geburtstagsüberraschung? Der Inhaber dieses Betriebes erklärte mir, daß diese Einrichtung recht beliebt und die Neugierde schon vorher groß sei, was für ein Buch der einzelne wohl bekommen werde. Es ist freilich nicht möglich, jedem einzelnen das zu schenken, was er sich wünscht, weil dieses Eingehen auf Sonderwünsche zuviel Mehrarbeit mit sich brächte. In den Betrieben, in denen eine Wohlfahrtspflegerin tätig ist, ist das schon eher möglich und damit läßt sich der Wert dieses Geburtstagsgeschenkes noch steigern.

Am besten scheinen sich für solche Gelegenheiten anerkannte Buchreihen zu eignen, die beim Schenken einen etwaigen Fehler weltanschaulicher Natur ausschließen. Der Betrieb braucht dann nur anzugeben, wieviel Stück er von dem einzelnen Buch braucht. Es wäre eine unerwünschte Ausdehnung des Schriftwechsels, wenn er dauernd Einzelbestellungen beim Sortimentier aufgeben müßte.

Der Sortimentier kann den Betriebsführer oder den mit der Verteilung der Bücher Beauftragten sehr unterstützen, wenn er zum einzelnen Buch einen Zettel legt und angibt, für wen das Buch am besten geeignet ist, z. B. für ältere Arbeiter, für