

sich um eine Aufgabe, die erfüllt sein will, an der sich, wie bereits erwähnt, Kulturwille und Einsatzbereitschaft des Sortimenters erweisen sollen. So erhebt sich die Frage, ist dem Buch, damit dem Kunden und uns selbst gedient, wenn ich versuche, dem Gesprächspartner stets von neuem meinen Eindruck, meine Meinung und mein Urteil zu vermitteln? Betrachten wir eine Erscheinung, die oft für beide Teile, den Kunden und den Sortimenter, recht unerfreulich ist: den Buchumtausch. Häufig liegt die Ursache dieser Erscheinung im Verkaufsgespräch. Der Sortimenter fand seiner Meinung nach eben dieses und kein anderes Buch wertvoll, gut, schön, spannend, interessant, wenn er sich nicht gar etlicher Superlative bedient. Auf diese Wertung hin kam der Verkauf zustande. Wenig später findet sich der Kunde enttäuscht, wenn er nicht gar verärgert ist, da er jenes Urteil nach seinem Dafürhalten so gar nicht bestätigt findet. Der Umtausch findet statt. Ohne es näher zu bedenken, ohne daß es ihm überhaupt ins Bewußtsein tritt, setzt der Sortimenter oft die eigene Denk- und Empfindungsweise der des Kunden gleich und das Ergebnis ist bestenfalls materieller Art.

So scheint es doch angebracht, sich ernsthaft zu überlegen, wie ein solches Gespräch zu führen ist, um Dienst am Buch und Dienst am Kunden zugleich zu sein. Innerhalb der angedeuteten Formen darf wohl der sachliche Bericht über ein Buch als zweckmäßig im umfassendsten Sinne anzusprechen sein. Sachlich bedeutet nicht nüchtern, kalt oder lieblos, sachlich bedeutet, um der Sache willen alle persönliche Empfindung weitgehend ausschalten, die Sache selbst in ihrer Wesenheit aufzeigen. Da sich die Empfindung aber nie vollständig ausschalten läßt, vermögen wir stets in einen solchen Bericht noch genug persönliche Anteilnahme oder Ablehnung hineinzulegen, wie eben nur möglich ist, um ihn nicht unsachlich erscheinen zu lassen. Dieser Vorgang vollzieht sich mehr unbewußt als bewußt. Der Kunde erhält so ein sachlich-wesentliches Bild von diesem oder jenem Buche.

Der Vorzug eines sachlichen Berichtes erweist sich anderwärts in stärkerem Maße in der schriftlichen Buchbesprechung. Wenn auch die üble Erscheinung des Superlatives oder die Verwendung so allgemeiner und belangloser Worte wie gut, schön usw. weniger vorkommt — das geschriebene Wort verpflichtet zu mehr als das gesprochene —, so ist die persönlich wertende Be-

sprechung weit in der Überzahl. Da nicht alle Buchbesprecher gleiche Autorität beanspruchen können, da nicht alle über den gleichen weiten geistig-künstlerischen Horizont verfügen, besitzt solche Buchbesprechung nur äußerst bedingten Wert.

So und nicht anders verhält es sich mit dem Verkaufsgespräch im Buchladen. Dabei sollte der Sortimenter bedenken, daß eben das Verkaufsgespräch tatsächlich die ausschließliche Möglichkeit bildet, der gestellten Aufgabe unmittelbar zu dienen und meist auch unmittelbar den Erfolg oder Nichterfolg festzustellen. Um es schlagwortartig zu umreißen: Das Verkaufsgespräch ist ein politisches Instrument in der Hand des Buchhändlers, das zweckmäßige und sachliche Handhabung erfordert. Um diese Handhabung zu ermöglichen, ist eine genaue Kenntnis dieses Instrumentes notwendig und nicht zuletzt seine Reinhaltung.

Eine feste Regel läßt sich aber auch hier nicht aufstellen. Die Gestaltung des Verkaufsgesprächs bleibt nach wie vor dem einzelnen überlassen und ergibt sich zugleich aus den jeweiligen Umständen heraus. Die vorliegenden Zeilen beabsichtigen daher nur, Möglichkeiten anzudeuten, wie ich es dem Kunden sage: Sachlich und wesentlich, um der Sache willen, unter Hintanstellung persönlichen Meinens. Ja, aber wie verträgt sich solche Auffassung mit der Forderung des politischen Buchhändlers oder wie vermag man dann von einem politischen Instrument im angedeuteten Sinne zu sprechen? Bestehen da nicht Gegensätze? Auf den ersten Blick hin scheint es durchaus, und dennoch ist dem nicht so. Wir besitzen ja bereits in der Wahl der Bücher, die Gegenstand des Gespräches bilden sollen, ein wirksames Mittel der Meinungsäußerung. Das Gespräch bildet so gleichsam nur eine Fundierung dieser unserer Meinung, eben eine sachliche und wesentliche Fundierung. Die Bedeutung jenes als politischen Instrumentes vermindert sich damit keineswegs.

In diesem Zusammenhang wäre es eine dankenswerte Aufgabe, sich in der örtlichen Fachschaftsarbeit diesem Gebiete mehr zuzuwenden und hin und wieder solche Gespräche zu improvisieren. Der Entscheidung und dem Einsatzwillen des Buchhändlers wird mit dieser Formulierung des Verkaufsgesprächs wohl keinerlei Zwang auferlegt. Hans Joachim Rühm.

Umschau in Wirtschaft und Recht

Von Dr. R. Ludwig

Änderungen in der Krankenversicherung

Die Verordnung vom 12. Dezember 1939 (RGBl. I, S. 2414) über Änderungen in der gesetzlichen Krankenversicherung und in der Arbeitslosenhilfe bestimmt u. a.:

1. Bei Arbeitsunfähigkeit sind vom 16. Dezember 1939 an für die Dauer der Krankenhilfe die Beiträge zur Kranken-, Angestellten- oder Invalidenversicherung weiterzuzahlen, wenn und solange der Versicherte während der Krankheit Arbeitsentgelt erhält. Wird Lohn oder Gehalt nicht weitergezahlt, bleibt es bei der bisherigen Regelung, daß die Beitragspflicht ruht.

2. Den Arbeitgebern, die länger als eine Woche nach der Zahlungsaufforderung mit der Abführung der Beiträge in Verzug sind, können vom Leiter der Krankenkasse 2 v. H. Säumniszuschlag auferlegt werden. Für die Berechnung des Säumniszuschlags werden die Beträge auf volle RM 10.— abgerundet. Beitragsrückstände werden nur dann zusammengerechnet, wenn sie am gleichen Tage fällig gewesen sind.

3. Künftig werden bei der reichsgesetzlichen Krankenversicherung die in der privaten Krankenversicherung zurückgelegten Wartezeiten angerechnet. Das gilt auch umgekehrt, wenn einer aus der gesetzlichen Krankenversicherung ausscheidet und binnen Monatsfrist einer privaten Krankenversicherung beiträgt. Diese Regelung erstreckt sich auch auf die Familien- und Wochenhilfe. Dadurch werden Härten beim Arbeitseinsatz der Dienstverpflichteten gemildert.

4. In Zukunft können neben Invalidenrentnern auch Empfänger von Ruhegeld aus der Angestellten- oder Knappschaftsversicherung, Ruhestandsbeamte und Wartegeldempfänger, die wieder beschäftigt werden, von der Krankenversicherung befreit werden.

Beseitigung der Überlegung im Einzelhandel

Die zweite Durchführungsanordnung zur Verordnung gegen die Überlegung im Einzelhandel bestimmt, daß Betriebe geschlossen wer-

den können, wenn der Inhaber oder der Leiter des Unternehmens dies bei seiner Fachgliederung beantragt und die Nachprüfung ergibt, daß das Unternehmen unabhängig von den Auswirkungen des Krieges wirtschaftlich nicht gesund ist, z. B. dann, wenn es eine selbständige Existenz nicht gewährleistet. Diese Bestimmung wird nicht angewendet auf Betriebe, deren durchschnittlicher Jahresumsatz seit 1. Januar 1937 RM 12 000 überstiegen hat. (RD. vom 23. Dezember 1939, RGBl. I, S. 2504.)

Verordnung über den Ladenschluß

Die Verordnung vom 21. Dezember 1939 (RGBl. I, S. 2471) bestimmt, daß der Ladenschluß durch behördliche Anordnung festgesetzt wird. Ergeht eine solche Anordnung nicht, bleibt es bei den bisherigen Vorschriften. Die Inhaber offener Verkaufsstellen sind verpflichtet — mit Ausnahme von Notfällen — ihre Geschäfte während der Verkaufszeit offenzuhalten. Diese Vorschrift kann auf den Großhandel ausgedehnt werden, soweit das zur Sicherstellung einer geordneten Versorgung der Bevölkerung erforderlich erscheint. Selbstverständlich werden durch diese Anordnung die Vorschriften über die Arbeitszeit, die Sonntagsruhe und den Jugendschutz nicht berührt.

Für Sachsen ist inzwischen durch eine Verordnung vom 8. Januar, die ab 10. Januar gilt, bestimmt worden, daß die Geschäfte durchgehend bis 18 Uhr geöffnet zu halten sind. Für Lebensmittelgeschäfte, Tabakwarengeschäfte und Verkaufsstellen, die überwiegend Mangelware führen, gelten besondere Bestimmungen.

Einheitlichkeit der Fachausbildung

Die Verordnung über die Ausbildung von Fachkräften vom 15. Dezember 1939 (RGBl. I, S. 2425) faßt das Ausbildungswesen für Großdeutschland einschließlich der eingegliederten Ostgebiete in der Hand des Reichswirtschaftsministers zusammen. Er wird im Einvernehmen mit den beteiligten Ministerien die notwendigen Maß-