

wöchentlich), »Verbasser Zeitung«, Novi Brbas, Batschka (einmal wöchentlich), »Bacs-Bodroger Zeitung«, Apatin, Batschka (einmal wöchentlich) und »Die Wacht«, Palanka, Batschka (einmal wöchentlich).
 Novisad, den 15. Oktober 1926.
 Buchhandlung der Druckerei u. Verlags-A.-G.

Spezialisierung im Buchhandel.

Eine Antwort auf den Aufsatz: »Warum Spezialisierung im Buchhandel?«

von Albrecht Alber in Nr. 224 d. Vbl.

In dem Aufsatz des Herrn Alber wird von Spezialisierung des Buchhandels geredet, und zwar unter Bezugnahme und von einem ganz bestimmten Gesichtspunkte aus, wodurch das Ganze aber in eine falsche Beleuchtung kommt, weil die Einstellung des Herrn Alber eine vollkommen falsche ist, da er sich auf einen ganz besonderen Spezialfall stützt, den ich nicht weiter erörtern möchte. Spezialisierung im Buchhandel — man könnte sich da vielleicht berufen auf Spezialisierung anderer Firmen, etwa daß es Herrenhutgeschäfte gibt und Damenhutgeschäfte, Herrenkonfektionsgeschäfte und Damenkonfektionsgeschäfte. In soundsoviel anderen Zweigen versagt schon wieder vollkommen die Spezialisierung, denn jedes Schuhgeschäft muß für Damen, Herren und Kinder Waren führen. Kein Tabakwarengeschäft wird nur Zigarren oder nur Zigaretten führen, kein Haushaltsgeschäft etwa nur Kochtöpfe usw. Die Liste ließe sich bis ins Unendliche ausdehnen. Das Lager einer Buchhandlung wird sich natürlich jedesmal nach der Größe der Stadt einstellen und dem Interesse der betreffenden Kundschaft in gewissem Maße Rechnung tragen. Wirkliche Spezialbuchhandlungen, abgesehen etwa von juristisch oder medizinisch eingestellten, gibt es wohl kaum, oder man kann sie in Deutschland an der Hand herzfählen. In vielen Fällen werden sie aber noch mit einem Zweiggeschäft in Verbindung stehen, das sich wieder den allgemeinen Wissensgebieten zuwendet. Selbst die Buchhandlungen großer Organisationen haben sich erfahrungsgemäß nicht nur auf das Einzelgebiet des Berufs ihrer Mitglieder einstellen können, sondern haben, um zu gedeihen, sich dem Gesamtgebiet der Literatur zuwenden müssen. Beispiele für diese Behauptungen kann ich jederzeit gern anführen. Ich tue es hier nicht, um nicht gewissermaßen Karten aufzudecken. Gewiß steht der Buchhandel heute in einer gewissen Krise. Der Sortimentere alten Schlagses ist vielfach durch die Inflationszeit kopfscheu geworden, hat Mut und Unternehmungsgelbst oftmals eingebüßt. Neu heranwachsende Kräfte sind zu großzügig, d. h. ohne das sorgfältige Abwägen, das der Sortimenter in der Friedenszeit besaß, vorgegangen und haben auch Kopf und Kragen riskiert. Namen möchte ich auch hier nicht nennen. Was heute dem Buchhandel fehlt, ist ohne Zweifel ein sehr sorgfältig durchgebildeter Nachwuchs, der wie in Friedenszeiten Kataloge nachschlagen und nachwälzen kann, der es versteht, sachliche Auskunft zu geben. Der Nachwuchs ist in der Inflationszeit auf einen einfachen Verkäuferstandpunkt herabgesunken. Was da ist, wird verkauft, was nicht da ist, haben wir nicht! Schluß! Jeder Reisevertreter des Buchhandels wird da mit genug Erfahrungen dienen können. Was eine Buchhandlung erfordert, damit sie sich vor anderen auszeichnet, ist die Persönlichkeit.

Der Buchhändler muß heute mehr als je nicht nur über seinen eigenen Beruf Bescheid wissen, sondern auch über seine Umwelt, dann wird er manches Buch mehr verkaufen als sonst, bzw. Lust und Nachfrage wecken können, weil er spürt, was seine Käufer suchen. Um gleich das Gebiet herauszugreifen, was auch Herrn Alber angeht: »Politik«. Ein Buchhändler, der sich mit Politik beschäftigt, wird, ganz gleich, wie er politisch eingestellt ist, spüren, welcher politischen Richtung sein Käufer angehört, links oder rechts, und wird durch Eingehen darauf sein Vertrauen gewinnen, durch seine Fachkenntnisse manches verkaufen können. Ein Gleiches gilt von landwirtschaftlicher Einstellung aus. Früher kam der Buchhandlungsgehilfe ja weit herum. Ihm war es leicht, an der Mundart des Kunden zu hören, ob er aus der Gegend selbst, oder aus welcher Gegend er sonst war, und leicht war dann, über eine derartige persönliche Fühlungnahme ein Buch der betr. Landschaft, sei es belletristisch oder geschichtlich, zu verkaufen und abzusetzen. Richtiger als die Spezialisierung, d. h. die Einengung des Gesichtskreises des Sortimenters scheint mir der Weg, wie ihn z. B. eine große Lübecker Buchhandlung geht, die bewußt Gehilfen sucht, die sich liebevoll mit einem Sondergebiet befassen, um so die betr. Kundschaft an die Buchhandlung zu fesseln.

Alles kann natürlich auch der größte Buchhändler nicht führen. Der richtige Buchhändler hat eben da das Gefühl, was er verkaufen kann und was nicht, und selbst die schönste Anpreisung wird ihn nicht bewegen können, wider sein Gefühl etwas zu kaufen. Leider ist diese Art der bewußten Handlungen auch in der Inflationszeit häufig getrübt worden. Aber stetigere Zeiten werden auch da wieder Wandel schaffen. Einen Kunden, der irgend etwas sucht, wird der geschulte Buchhändler immer befriedigen können. Seine Stammkunden, die Bestimmtes haben wollen, können durch sorgfältige Bedienung und prompte Belieferung zu einem Vertrauensverhältnis erzogen werden, daß sie in keinem Fall wieder die Buchhandlung verlassen. Für bestimmte Zeitschriften werden natürlich immer Buchhandlungen in Frage kommen, die auch über eine dementsprechende Kundschaft verfügen. So wird für eine Jugendzeitschrift eine Buchhandlung in einer mittleren oder kleinen Stadt leichter Kunden werben können, wenn Schulbücher geführt werden und dadurch Schülerkundschaft vorhanden ist, während derartiges in einer vornehmen Großstadtbuchhandlung häufig ausscheidet. Auf jeden Fall liegt meiner Ansicht nach in dem Ruf zur Spezialisierung eine große Gefahr für den deutschen Buchhandel, dadurch wird Engstirnigkeit herangezöglicht anstatt überschaender Geist.

Zt. Halberstadt, Kaiserstraße 66 II.

Berner E. Finger.

Der Nachwuchs.

Über seine Heranbildung ist nach vieler Leute Ansicht schon zuviel geredet worden. Eine gesunde Kritik hatte Bernhard im »Magazin der Wirtschaft« und Elshgig im »Silbeblatt« veröffentlicht. Die Jugend nimmt nun selbst Stellung, sie entwirft einen Bildungsplan mit Beispielen durchmischt, die Freude machen, und sie sagt ihre Ansicht zur »Regenerationsfrage«, die einen so heftigen Streit ausgelöst hatte. Dann spricht sie von ihrer Arbeit, gibt praktische Besprechungen von Büchern für den Gebrauch des Buchhändlers. Das Sortiment erhält weiterhin Anregungen in einem neuartigen Werbeplan. Fragen der Rationalisierung, sämtliche Freizeiten des Jahres 1926 werden ausführlich behandelt, und das Ausland: England, Tschechoslowakei, wie unser Bruderland Österreich, kommen in dem neuen Rundbrief Heft 4 vom 20. Oktober 1926 (48 Seiten) zu Wort. Weiter sind Nachrichten über eine Studienreise nach England, Leipziger Messe, Wiener Tagung u. a. beigelegt. Eine Reihe interessantester Themen zur Bearbeitung durch die Gesamtheit ist gestellt. Das Heft gehört in die Hand jedes Buchhändlers. Bezug durch Peter Buchgraber, Bühl in Baden.

Anfragen.

Wer liefert wirklich prompt und billig »bar über Leipzig« oder direkt vom Ausland französische und englische Literatur?

Wer ist Verleger des Bildes »Frühling im Werdenfelder Land«?

Welcher der zahlreichen Typendruck-Apparate bewährt sich am besten?

Wir suchen nach der Bezugsquelle eines Briefordners, der das Zeichen trägt: »Schulir, D.M.-Patent«.

Wer ist Lieferant der Bilderbücher, Marke: S. R. Th.? Freundliche Auskünfte leitet die Redaktion des Vbl. weiter.

Kollegen, die eine »Schubert & Salzer-Registrierkassette« in Betrieb haben, wollen sich mit mir wegen Kassentreifen in Verbindung setzen.

Staßfurt.

Oskar Flemming.

Falls der Rezitator Tuerchmann in den nächsten vier Wochen Abende veranstaltet, bitte ich um gefl. Nachricht gegen Vergütung der Unkosten.

Quedlinburg. Chr. Friedr. Bieweg's Buchh.

Wer kennt die Adresse des Herrn Karl Ludwig Schmitt, Geschäftsführer der Mittellandverlag G. m. b. H., zuletzt wohnhaft in Frankfurt a. M., Schwalbachstraße 80? Wir bitten um Adressenangabe auf unsere Kosten.

Schweidnitz.

V. Seege.

Wer kennt die Adresse des Verlagsbuchhändlers Hermann Moenk, zuletzt in Stettin, Paradeplatz 31?

Halle a. S.

H. S. Müller.

Verantw. Redakteur: I. V. Franz Wagner. — Verlag: Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus, Druck: E. Gedrich Nachf. (Abt. Ramm & Seemann), Sämtlich in Leipzig. — Adresse der Redaktion u. Expedition: Leipzig, Gerichtsweg 26 (Buchhändlerhaus).

