

tasche und eine Schachtel Zigaretten deuteten auf die Verbindungen über See, den Zusammenhang mit dem Geistigen betonte die Festschrift »Der Spiegel«, die keine von den Gelegenheitschriften ist, die man nie wieder hervorzieht. Sie behält ihren Wert, denn sie enthält ausschließlich Beiträge von neueren, wenig bekannten Schriftstellern und ist darum ein verdienstvolles Werk. Die Zusammenstellung des mustergültigen Bandes besorgte unser Kollege Franz Bachmair, dem auch die Verse des Festspiels zu verdanken sind.

Man sagt oft, unsere Zeit sei nicht dazu angetan, Feste zu feiern. Das ist ein Irrtum: schöne Feste sind ein Gewinn für das ganze Leben. Sie führen das Personal zusammen und gleichen die Gegensätze aus. Der harmonische Verlauf der Jahrhundertfeier der altangesehenen Firma wies bis zum Schluß eine schöne Steigerung auf. Sie wird allen Teilnehmern unvergeßlich sein.

E. R.

Kunstaustellungen. — Die Neue Galerie Otto Nirenstein in Wien I, Grünangergasse 1, zeigt in ihrer 48. Ausstellung Aquarelle aus Italien von Georg Mayer-Marton.

Der Maler-Dichter Peter Martin Lampel zeigt in der Neuen Kunsthandlung, Berlin W 50, Tauenzienstraße 6, eine Anzahl Porträts und Zeichnungen von Fürsorgezöglingen, die während seiner Hospitantentätigkeit in der Erziehungsanstalt entstanden sind.

Die Kunsthandlung Heinrich Trittlar, Frankfurt a. M., Goethestraße 37, zeigt zurzeit in ihrem graphischen Kabinett aus Anlaß des 60. Geburtstages von Olaf Gulbransson: Gemälde, Aquarelle und Handzeichnungen des Künstlers.

Das Kunstantiquariat Max Ziegert, Frankfurt a. M., Hochstraße 3, eröffnete eine Ausstellung, in der zahlreiche Plastiken und Gerätschaften aus alt-indischen Jaina-Tempeln der Radjputana (Holz, Bronze, Marmor) aus der Zeit von 1300—1700 stammend, gezeigt werden. Die Besichtigung ist unentgeltlich.

Buchhandlungs-Gehilfen-Verein zu Leipzig. — Die diesjährige Weihnachtssfeier findet am Sonnabend, dem 29. Dezember, im Kristall-Palast statt. Der Nachmittag ist den Kindern gewidmet, während der Abend Vorträge mit anschließendem Tanz für Erwachsene bringt. Zu dieser Veranstaltung sind auch Gäste mit oder ohne Kinder herzlich willkommen. Die Preise der Teilnehmerkarten für Gäste sind — 75 RM für Erwachsene und für Kinder (einschl. Geschenk) — 50 RM. Anmeldungen mit Angabe von Namen und Alter der Kinder nehmen sämtliche Vorstands-Mitglieder und Th. Richter, Leipzig, Kreuzstraße 11 (Telefon 155 88) bis zum 22. Dezember entgegen.

Aus Wien. — Die Veranstaltungen des Werbeausschusses des Wiener Buchhandels nahmen ihren Fortgang in zwei weiteren Vortragsabenden. Der in der Reihe dritte Abend führte den Titel: »Österreichischer Dichterabend«. Den Beginn machte Oskar Maurus Fontana, der das Interesse der Zuhörer für jene jungen aufstrebenden Talente erwecken wollte, deren Werke noch nicht zu den Schlagern gehören und doch die Verwendung des Buchhandels verdienen. Die Absicht war sicher lobenswert und da die kritischen und literar-historischen Ausführungen durch den Vortrag von Gedichten und Prosaftücken belebt wurden, erschien der Zweck des Vortragenden erfüllt. Es war wohl eine recht lange Liste von Namen, die im Laufe der halben Stunde genannt wurden und die Wirkung wäre vielleicht größer gewesen, wenn weniger Namen und mehr Proben darangekommen wären. Hierauf trug Franz Th. Sokor einen Akt aus seinem Georg Büchner-Dramasehr plastisch und eindrucksvoll vor. Den Beschluß machte Schönka (Sonnenschein) mit dem Vortrage eigener Gedichte politischer Färbung.

Der vierte Abend im Saale des Buchhändler-Vereines hätte den Titel führen können: Umgang mit Bücherkäufern oder Leuten, die es werden könnten und sollten. Ein neuer Knigge in drei Vorträgen von den Herren Dr. M. Präger, Hans Sachsel und H. Fischer (im Hause W. Braumüller & Sohn). Der erste Vortragende, Herr Dr. M. Präger, erwähnte mit Anerkennung die Bemühungen des Jungbuchhandels, der sich mit der Frage beschäftigt, wie der angeblichen oder tatsächlichen Absatzkrise des Buches beizukommen sei; auch die Versuche, eine systematische Kundenerfassung und Kundenerhaltung durch Aufstellung eines genau durchdachten Verkaufsplanes zu erreichen, seien anzuerkennen. Die Käufer-schichten teilte der Vortragende ein nach soziologischer Schichtung, in charakterologischer Hinsicht usw. Er gab sodann sehr wertvolle Winke für die Anlage einer Kundenkartothek, ging aber offenbar in den Einzelheiten zu weit, wenn er selbst meint, daß die Kartothek gewissermaßen eine Krankengeschichte des Kunden enthalten soll, in der alle Vorzüge und Schwächen festgenagelt sind. (Berichter-statter möchte ein derartiges Kartothekblatt eher einen Steckbrief nennen, und ist nicht der Ansicht, daß die schlummernden Sherlock-Holmes-Anlagen einer Pflege wert sind.)

Der Vortragende erörterte sodann, wie die Stammkundschaft und wie die Laufkundschaft zu behandeln ist. Die erste Voraussetzung für die Anwerbung von Kunden ist ein gutes Schaufenster ohne den berühmten kitschigen Blickfang, aber auch der Laden muß mindestens so gepflegt sein wie das Schaufenster. Neben der Pflege des Ladens ist aber auch die genaue Kenntnis des Lagers unerlässliche Voraussetzung für die richtige Kundenbehandlung. Bei dem großen Umfange der Bücherproduktion empfiehlt sich eingehendes Studium der Anzeigen im Börsenblatt, ständige Lektüre der führenden Literaturblätter und die markantesten Neuerscheinungen sollte der Buchhändler, dem es mit seinem Berufe Ernst ist, lesen. Schließlich empfahl der Vortragende die Einrichtung eines bücherkundlichen Seminars.

Diese hier wiedergegebenen Gedanken wurden vom zweiten Vortragenden, Herrn Hans Sachsel, der sich etwa das Thema: »Verkaufstechnische Winke mit praktischen Beispielen« gewählt hatte, weiter ausgesprochen. Er verglich den Buchladen mit einer Apotheke und meinte, daß der Kauflustige ähnlich wie dort auch den Buchladen schüchtern mit dem Hut in der Hand betritt und vor dem Verkäufer einen großen Respekt hat. (Das ist natürlich eine arge Übertreibung, denn sicher weiß mindestens die Hälfte der Eintretenden ganz genau, wohin der Wunsch geht, zumal wenn es sich um Fachbücher auf einem bestimmten Gebiete handelt, und häufig kennt sich der Kauflustige auch, was Erscheinungsjahr und Auflage betrifft, mindestens so gut aus wie der Sortimentler. Es ist also nicht einzusehen, warum der Besucher des Ladens schüchtern sein sollte.) Was Herr Sachsel sodann über die Begrüßung des Kunden sagte, war sicher sehr gut gemeint, nur dürfte es bei lebhaftem Verkehr schwierig sein, von den Angestellten eine individuelle Gruß-Note zu verlangen. Wenn der Käufer nur einen Band Reclam wünscht, so soll er, wie Herr Sachsel ganz richtig ausführte, höflich und zuvorkommend, und zwar, wenn irgend möglich, direkt durch den Gehilfen, der die Bestellung übernommen hat, nicht aber durch einen hierzu beorderten Lehrling, bedient werden. Der Vortragende empfiehlt auch, auf den billigen Triumph zu verzichten, den Besucher des Ladens in der angeblich unrichtigen Aussprache eines fremdländischen — oder so klingenden — Namens zu korrigieren (z. B. nicht Stefan Schorsch, sondern George). Endlich gab er noch einige klug gewählte Beispiele aus der Verkaufspraxis und schloß mit dem gut gemeinten, freilich schwer allgemein durchführbaren Ratsschlag: man kann die Bücher, die man verkaufen will — auch lesen.

Der letzte Vortragende, Herr Fischer (im Hse. W. Braumüller & Sohn) befaßte sich mit der Verkaufspsychologie im Buchhandel und betonte ihre Wichtigkeit für den Ladenverkehr und die Kundengewinnung. Er hält es für wichtig, sofort den Charakter des Kunden zu erfassen, wenn er in den Laden tritt, darin kauft oder den Kauf unterläßt. Wie der Kunde die Tür öffnet, wie er geht, seine ersten Worte müssen für uns schon ein Beweis sein, wen wir vor uns haben. Nur in den seltensten Fällen haben wir einen entschlossenen Kunden vor uns, meist begegnet uns der unentschlossene Kunde, der ohne bestimmte Absicht den Laden betritt. (Ob diese Beobachtung im allgemeinen zutrifft? Ich möchte es bezweifeln. Zumal die Herren sind heutzutage meistens so beschäftigt, daß sie selten ohne Zweck und Ziel einen Laden betreten und das f. Zt. übliche Herumschmökern im Bücherlager hat doch wohl stark abgenommen.) Was der Vortragende über, d. h. gegen das »Alleswissen und Allesgelesenhaben« sagte, klang sehr überzeugend, ebenso seine Warnung, dem Kunden schroff zu widersprechen. Jedes Buch wartet auf seinen Käufer und für jeden Käufer gibt es die ihm zukommenden Bücher.

Friedrich Schiller.

Fürstliches Geschenk eines Buchhändlers. — Herr Dr. h. c. Ulrich Hoeppli, der seit 58 Jahren in Mailand lebt und erfolgreich arbeitet, hat dieser, seiner zweiten Heimatstadt ein Zeiß-Planetarium geschenkt. Am 7. d. M., dem Tage des Stadtheiligen von Mailand, ist zwischen Herrn Hoeppli und dem Bevollmächtigten der Firma Carl Zeiß der Vertrag abgeschlossen worden. Die Stadt Mailand wird das Geschenk, das einen Wert von etwa 350 000 Mark darstellt, sicherlich annehmen und verwalten. Der Wunsch des Stifters ist, daß die Stadt Mailand das Planetarium als eine Stätte der Erbauung und allgemeinen Volkserziehung übernimmt.

R. R.

»Das Buch im wiedererstandenen Polen.« — Die Warschauer Ausstellung »Das Buch im wiedererstandenen Polen«, über deren Eröffnung in Nr. 285 berichtet worden ist, wurde am 9. Dez. geschlossen. An der Ausstellung beteiligten sich alle größeren polnischen Verlagsfirmen, zusammen über 20. Bei der Eröffnung hielt, wie hier nachgetragen sei, der Vorsitzende des polnischen Buchhändlerverbandes Gustav Wolff eine Ansprache, in der er einen Rückblick auf das letzte Jahrzehnt des polnischen Buchhandels warf und ausführte, daß die Buchproduktion und der Buchabsatz ungewöhnlich gering seien. Der