

Es gibt gerade zu diesem Fall, das sei erwähnt, noch eine andere, wenn auch nicht herrschende Ansicht, wonach ein Verschulden (Vorsatz oder Fahrlässigkeit) des Kunden vorliegen müsse, um diese Schadenersatzpflicht zu begründen. Das würde bedeuten, daß in dem Falle, wo die verspätete Rückgabe des Buches ohne Verschulden des einen oder anderen Teils erfolgte, der Leihbüchereibesitzer genau seinen durch die Verspätung entstandenen Schaden nachweisen müßte. Das ist natürlich so gut wie unmöglich, da gerade in dem großen Betriebe einer Fachbücherei das einzelne Buch in seiner Wanderung durch die Hände der verschiedenen Kunden gar nicht verfolgt werden kann. Diese Ansicht ist auch als im Ergebnis ungerecht fallen gelassen worden; die Bücherei kann ohne Rücksicht auf das etwaige Nichtverschulden des Kunden bei Vorenthaltung Schadenersatz fordern, mindestens in Höhe der ausbedungenen Leihgebühr.

c) Ein weiterer Sonderstreitfall tritt dann auf, wenn der Leihkunde mit der Forderung kommt, er wolle das Buch, das er dann und dann entliehen habe, käuflich erwerben.

Im belletristischen Leihbetrieb kommt dieser Fall kaum einmal vor, und eine entsprechende Bestimmung in den Leihbedingungen fehlt auch regelmäßig. Es ist nicht üblich und auch nicht vorteilhaft, ein Unterhaltungsbuch, das man entliehen hat, käuflich zu erwerben; auch die Büchereien selbst haben daran in den seltensten Fällen Interesse⁸⁾.

Anderes im Betriebe einer Fachbücherei: Hier sind zwei Fälle zu unterscheiden. Beim ersten handelt es sich um ein seltenes — vergriffenes — wissenschaftliches Werk, das im Handel nicht erhältlich ist und welches der Kunde glühend gerne sein Eigentum nennen möchte. Hier liegt es auf der Hand, daß die Bücherei absolut kein Interesse am Verkauf hat. Der zweite Fall ist in der Praxis sehr häufig; der Kunde hat ein Leihbuch unvorteilhaft lange behalten und glaubt nun nach dem weiter oben widerlegten Grundsatz, die Leihgebühr dürfe schließlich nicht den Buchwert übersteigen, ein Recht zu haben, durch geringe Drauszahlung auf die entstandene Mietsumme bzw. durch Erlaß der Gebühr und bloße Entrichtung des Kaufpreises das entliehene Buch zu Eigentum zu erwerben. Grundsätzlich hat die Bücherei natürlich auch hier kein Interesse daran, ein Mietbuch zu verkaufen, sie wird höchstens sagen: »Erst zahle die Leihgebühr, dann wollen wir über den Kauf verhandeln!« Und eine Berechtigung des Kunden ist hier ja auch gar keinen Fall zu konstruieren⁹⁾. Die Bücherei muß auch nur wieder ihren Bücherbestand ergänzen und wird dabei meist gezwungen sein, ein neues Buch an Stelle des verkauften alten einzustellen, ein undankbares Geschäft für sie!

⁸⁾ Jedenfalls so lange nicht, als das aktuelle Interesse für das entliehene schönwissenschaftliche Buch noch nicht nachgelassen hat. Vgl. auch die Ausführungen Birnbachs in »Die neuzeitliche Leihbücherei« S. 86!

⁹⁾ Vgl. auch § 9 der Verkaufsordnung für den Deutschen Buchhandel: ». . . Die dem Käufer bei der Verleihung berechnete Einzelleihgebühr darf vom Kaufpreis abgezogen werden.«

Allerdings gibt es einige Buchhandlungen, die nebenbei wissenschaftliche Werke ausleihen und die Sonderbestimmung getroffen haben, daß bei käuflicher Übernahme eine Leihgebühr nicht zu entrichten sei. Dann handelt es sich bei der Verleihung in erster Linie um einen Anreiz zum Kauf, und damit scheidet der Fall aus unserer Erörterung aus¹⁰⁾.

d) Ein weiterer Punkt ist kurz zu erwähnen, das ist die Weitergabe entliehener Bücher. Dem gewöhnlichen Leihbüchereibesitzer ist es im allgemeinen gleichgültig, ob das entliehene Buch auch noch von anderen Personen gelesen wird; entweder betrachtet er das als besonderen Anreiz zum Abschluß neuer Abonnementsverträge, oder er sagt sich doch, daß er es nicht ohne erheblichen Kostenaufwand verhindern kann, und damit duldet er es stillschweigend.

Anderes ist es im Betriebe der wissenschaftlichen Bücherei. Hier wird es sich nämlich nicht um bloße Weitergabe an Angehörige handeln (denn diese werden in den seltensten Fällen an solcher Lektüre Gefallen finden!), sondern um sogenannte Untervermietung, mit anderen Worten: Der Kunde macht sich aus der Weitergabe ein kleines Sondergeschäft, er verweist sogar kaltlächelnd, wie leider die Praxis lehrt, die Bücherei, wenns ans Bezahlen geht, an den von ihm erkorenen Nachfolger.

Das Gesetz kommt hier der Bücherei zur Hilfe, indem es bestimmt, daß Weitergabe an Dritte, insbesondere Untervermietung, nicht statthaft sei. Die Bücherei kann sich also wenigstens immer an den eigentlichen Entleiher halten, womit allerdings noch lange nicht der Mißstand der Weitergabe selbst beseitigt ist. Hier hilft nur — ein wenig — das meist gewählte Mittel des ausdrücklichen und energischen Verbots in den Mietbedingungen.

e) Ohne angemessene Kaution kann ein vernünftig geführtes Leihbüchereiuunternehmen nicht auskommen; das ist oft genug von maßgeblichen Fachleuten betont worden, wenn auch leider die Entwicklung der letzten Jahre in ihrem harten Konkurrenzkampf oft andere Handhabungen gebracht hat.

Um so weniger also kann die Fachbücherei mit ihren durchschnittlich bedeutend wertvolleren Leihbüchern auf die Sicherheitsleistung verzichten. Zur tatsächlichen Handhabung ist an dieser Stelle nichts weiter zu sagen; nur ein Sonderfall ist kurz zu erwähnen, nämlich die von den wissenschaftlichen Büchereien geübte Nachnahmeforderung von angeforderten Mietbüchern.

Die Sache geht so vor sich, daß ein — auswärtiger — Kunde bestimmte oder bestimmbar Bücher zur Miete anfordert und ihm diese nun zugesandt werden, jedoch unter einer Nachnahmelast in Höhe der zu hinterlegenden Kaution. Hier haben zuweilen die Kunden die Annahme verweigert, begründet meist durch Nichtkenntnis der Leih-

¹⁰⁾ Meist wird es sich auch um Anrechnung einer ganz kurzen Leihzeit handeln. Zu prüfen wäre, ob nicht das Rabattgesetz vom 25. November 1933, das Preisnachlässe für »gewerbliche Leistungen« des täglichen Bedarfs auf 3% beschränkt, hier Anwendung findet.

Die Stimme des Jungbuchhändlers.

Die Käufer sollen Kunden werden!

In seiner Neujahrsansprache hat der Präsident der Reichsschrifttumskammer Dr. Blund auch dem Buchhandel einen frommen Wunsch gependelt, nämlich, »daß die Buchläden sich neu bevölkern«. Das wünscht der Kulturpolitiker, der Autor und vor allem aber der Buchhändler selber. Die Kaufkraft der gewohnten Käuferschichten aus dem Bürgertum ist geschrumpft und geschwunden. Die Absatznot erfordert Umschau nach neuen Käuferschichten. So rechnet der kluge Kaufmann. Von der kulturellen Aufgabe her gesehen denken wir mehr wie die Pastoren, die sich eine volle Kirche wünschen, damit ihre Verkündigung von vielen gehört werde. Wir wünschen einen vollen Buchladen, um unsere Vermittlungsarbeit, die menschlich-geistig unsere Selbstdarstellung und unsere sittliche Erfüllung ist, in großem Umfang wirken zu lassen. Deshalb schauen wir nach neuen Käufern aus.

Sie kommen auch schon im einzelnen, die wir als neue Käuferschicht ansprechen: Der SA-Mann, im Beruf Kraftwagenfahrer, Metallarbeiter usw., er kauft Karten, Wehrsporttaseln, Schaubücher der Revolution. Es kommt der Amtswalter, im Beruf Glasler, Dreher, Kassierer oder sonst etwas, er will Hefte aus der Lehrmeister-Bücherei, er kauft Broschüren aus der Bewegung, er sucht ein Siedlungsbuch. Oder der Lehrling aus der Hitlerjugend, er fängt mit einem Reclamheft an, Wilhelm Tell oder Triny, er nimmt ein Liederbuch mit, er sucht eine Jungengeschichte zum Vorlesen für seine Gruppe. Nur einige Beispiele zur Kennzeichnung! Zu Weihnachten kamen sie wieder: der

eine kaufte einen Roman, den er im Film gesehen hatte, der andere hatte sich Geld zusammengespart für ein Segelfliegerbuch, und der Hitlerjunge kaufte sich einen Band Tiergeschichten.

So fängt es an. Die bisher meistens unliterarische, d. h. nur Zeitung-lesende Schicht der sogenannten werktätigen Bevölkerung, auch die unliterarische Schicht des gewerblichen Mittelstandes, ist durch die Gliederungen der Bewegung geistig mobilisiert. Es werden Aufgaben an sie herangetragen: Geh in die Buchhandlung und hol dir das! Dann kommen sie. Und wir erkennen sie meist an ihrem nicht gerade scheuen, aber doch etwas unbeholfenen Auftreten. Sie suchen das Buch als praktische Lebenshilfe. Sie wollen und sie sollen besonders betreut sein. Für sie schaffen wir die billigen Sachen an. Sie sind empfänglich für Anregung. Sie sind treu, offen und bereit zur Bindung, vor allem dankbar für gute Beratung, die auf ihr weniges Geld Rücksicht nimmt. Sie sind oftmals beim ersten Kauf Kunden geworden. Sie werden nicht gleich wiederkommen. Aber wenn sie etwas brauchen, kommen sie wieder. Sie erfordern oft viel Geduld, wenn sie vorsichtig erst eine Auskunft einholen. Aber sie merken rasch den Unterschied von Buchhändler und Buchkrämer. Es ist manchmal der Gedanke geäußert worden, man müsse Bücherstuben in Arbeiterquartieren errichten. Das ist mit Recht als Rückfall in die überwundene Klassenföderung abgelehnt worden. Wir wollen den Arbeiter in unsere eigene Buchhandlung hereinholen. Wir wollen ihn vom Warenhaus und von der Papierhandlung, wo er sich bisher seine Bücher besorgte, weggewöhnen. Der junge Arbeiter, der im Arbeitslager oder in der Hitlerjugend oder in der SA Bücherlesen lernte,