

der Greifswalder Universitätsbibliothek Dr. Menn und Bibliotheksrat Gassen, den früheren Direktor der Universitätsbibliothek und langjährigen Freund des Verbandes Professor D. Dr. Luther. In seiner Erwiderung dankte der Rektor im Namen der Gäste und betonte den Zusammenhang der Hochschule mit dem Buchhandel, der der beste Helfer sei zur Verbreitung deutscher Gelehrtenarbeit im Volke und im Ausland.

Der Nachmittag galt der eigentlichen Hauptversammlung. Der Vorsitzende des Verbandes Schmurr-Stettin erstattete den Geschäftsbericht des vergangenen Jahres, der ganz im Zeichen des ständischen Neuaufbaus stand. Der Geschäftsbericht sowohl wie die Rechnungslegung wurden von der Versammlung einstimmig genehmigt. Die weiteren Punkte der Tagesordnung betrafen in erster Linie fachliche Spezialfragen. Aus ihnen sei hervorgehoben ein Bericht über die erste Gehilfenprüfung in Pommern.

In längeren Ausführungen betonte der Vorsitzende Frh Schmurr-Stettin die Notwendigkeit der Gemeinschaftsarbeit und for-

derte am Schluß seiner Ausführungen sofortige Bildung von örtlichen Vereinigungen, die im Sinne der von Kollegen Höynd-Berlin aufgestellten Richtlinien arbeiten sollen.

Aus den verschiedenen anderen beruflichen Fragen ist noch hervorzuheben das Referat von Herrn Bibliotheksrat Dr. Gassen über die Ziele der „Gesellschaft der Freunde zur Förderung der Universitätsbibliothek“.

Der Montag vereinte noch eine Anzahl von Kollegen zu einem Ausflug nach der Insel Rügen. Hier zeigte uns Kollege Kroh-Bergen die Schönheiten der Insel. Für die Gastfreundschaft, die er den Kollegen erwies, sei ihm und seiner Gattin ganz besonders herzlich gedankt.

Die ganze Tagung stand unter dem Eindruck des starken Aufbauwillens auf kulturellem und staatspolitischem Gebiet. Der Buchhandel steht auf verantwortungsvollem Posten, er wird ihn ausfüllen auf Grund fachlichen Könnens und freimütiger Dienstbereitschaft.

W. Kl.

Die Leihbücherei

Der Kunde der Leihbücherei als Kunde der Buchhandlung.*)

In den letzten Jahren haben sich viele, darunter besonders aber gut geleitete Buchhandlungen eine Leihbücherei angegliedert. Die Zahl der buchhändlerischen Firmen mit angeschlossener Leihbücherei dürfte sich geradezu vervielfacht haben. Der Grund für diese Erscheinung ist in der Beobachtung zu suchen, daß, durch die wirtschaftliche Lage gezwungen, immer mehr Kunden ausblieben, deren Einkommen es nicht mehr zuließ, daß sie sich wie früher hier und da ein Unterhaltungsbuch erwarben. Was war natürlicher, als daß sie sich einer der zahlreichen neu errichteten Leihbüchereien zur Befriedigung ihrer Leselust bedienten. Um nun nicht noch mehr Kunden zu verlieren, wenn möglich, sogar durch die Güte der eigenen Bücherei alte und neue Kunden wieder heranzuziehen, wurde also vielfach eine Leihbibliothek angegliedert. Dadurch hatten die Kunden Gelegenheit, weiterhin in die ihnen vertraute Buchhandlung zu gehen und sich auch weiterhin beraten zu lassen, sie konnten sich mit dem Buche beschäftigen, hatten die Möglichkeit, neues Schrifttum kennenzulernen. So wurde das einmal mit der Buchhandlung geknüpfte Vertrauensband nicht gelöst.

Da heute bereits eine gewisse Festigung der wirtschaftlichen Verhältnisse eingetreten ist, die erwarten läßt, daß ein langjamer Aufstieg in unserem Berufsstand sich anschließen wird, ist es für den Buchhändler wohl an der Zeit sich zu überlegen, wie der Leihbüchereikunde allmählich wieder zum Käufer erzogen werden kann.

Erstes Erfordernis ist es wohl, die noch vielfach verbreitete irriige Meinung richtigzustellen, daß das Buch als teuer angesehen wird. Eine Hilfe im Kampf gegen diese unrichtige Anschauung sind die sonst nicht gerade in den Vordergrund zu stellenden billigen und billigsten Volksausgaben. Alle in der Bücherei beschäftigten Mitarbeiter müßten darauf hingewiesen werden, daß sie bei jeder Gelegenheit auf die außerordentliche Preiswürdigkeit nicht nur einzelner, sondern sehr vieler Bücher aufmerksam machen. Gerade in der Leihbücherei spinnen sich über das eben gelesene Buch leicht und ungesucht Gespräche an, die dann in die Frage übergeleitet werden können, ob der Kunde nicht das Verlangen habe, das eben gelesene Buch auch für seinen eigenen Bücherschrank zu besitzen. Bei einigem Geschick wird es in vielen Fällen gelingen, den Leihkunden als Buchkunden zu gewinnen. Es

ist ja schon jetzt häufig zu beobachten, daß der Kunde sich ein Buch, das seinem Geschmack besonders zusagt, erwirbt oder wenigstens den Wunsch zum Erwerb durchblicken läßt. Vielleicht empfiehlt es sich, den vorhandenen Leihbüchereibestand leicht sichtbar auszuzeichnen, zumal ja die Leihgebühren jetzt in feste Relation zum Ladenpreis gebracht sind.

Ein wichtiger Punkt ist der für die Leihbücherei benötigte Aufstellungsraum für die Bücher. Wenn er so gewählt ist, daß der Kunde an den Ladentischen vorbeigehen muß, wird manchmal der Titel eines neuen Werkes, eine schöne Neuausgabe u. a. m. sein Auge festhalten. Häufig wird er dann die Frage stellen, ob das Buch, das eben sein Interesse erregt hat, auch in der Bücherei vorhanden sei. Bei einigem Geschick des bedienenden Mitarbeiters kann es nicht schwer sein, den Kunden zum Kaufe zu bewegen, leichter wird das gelingen, wenn das gefragte Buch in der Leihbücherei fehlt. Der für die Bibliothek bestimmte Raum müßte — das ist wichtig — eine gefällige, nicht etwa nüchterne Einrichtung mit Sitzgelegenheit haben. Der Kunde verweilt dann gern, und ein Gespräch, das mit einiger Gewandtheit nach den Wünschen des Buchhändlers geführt werden kann, kommt leichter zustande. Wenn im Leihbüchereiraum noch ein Tisch mit gutausgewählten neueren Erscheinungen und vielleicht einige Zeitschriften vorhanden sind, wird mancher Benutzer, besonders, wenn er gelegentlich einmal etwas warten muß, angeregt werden, zu blättern. Auch hier kommt es in der Hauptsache darauf an, das Interesse des Kunden zu erwecken.

Bei der Ausgabe der Bücher sollten immer kleinere, als Buchzeichen geeignete Prospekte bereitliegen und jedem ausgeliehenen Buch zwischen die ersten Seiten beigelegt werden. Ein Buch wird ja gewöhnlich nicht auf einmal durchgelesen, und der Kunde wird das Prospektchen gern als Lesezeichen benutzen. Sein Blick wird bestimmt festgehalten werden, wenn ein entsprechend werbeträftiger Prospekt verwendet wurde. Bei geschickter Wahl wird manche Nachfrage und mancher Verkauf zu erzielen sein.

Daß der Leihbüchereikunde auch mit Weihnachtskatalogen und sonstigem Prospekt- und Katalogmaterial besonders sorgfältig versehen werden muß, darf nicht vergessen werden. Infolge seiner Bücherkenntnis bereitet ihm die Wahl eines Geschenkes keine Schmerzen, und er wird häufig ein Buch als Geschenk wählen, — ist erst mit dem Irrtum ausgeräumt, das Buch sei zu teuer.

Die hier gemachten Vorschläge wollen als bescheidener Anfang gewertet werden. Ein Teil ihres Zweckes ist erreicht, wenn sie andere Kollegen zu weiterem Nachdenken anregen und die Diskussion in Fluß bringen.

E. K i s t n e r.

*) Wir veröffentlichen hier eine erste Arbeit zur Frage: „Leihkunde — Buchhandlungskunde“. Sie will nicht als erschöpfend betrachtet werden. Sie hat vielmehr den Zweck, anzuregen. Weiteren Vorschlägen in dieser Richtung sehen wir gern entgegen. D. Schriftl.