

Besuch des Reichsministers Dr. Goebbels in der Deutschen Bücherei

Reichsminister Dr. Goebbels benutzte seine Anwesenheit in Leipzig aus Anlaß der großen Messereden, die er am Sonntag vor den Vertretern der In- und Auslandpresse hielt, der dem Propagandaministerium unterstehenden Deutschen Bücherei einen Besuch abzustatten.

Mit einem kleinen Kreis von Begleitern, zu denen u. a. Ministerialrat Dr. Wismann, der Landesstellenleiter des Propagandaministeriums für Sachsen Salzmann, Kreishauptmann Dönitz, Oberbürgermeister Dr. Goerdeler, Vorstandsmitglied des Mesamts Brigadeführer Fichte und Verkehrsdirektor Standartenführer Dieze gehörten, traf er am späten Nachmittag vor der Deutschen Bücherei ein, wo er von Direktor Dr. Uhlendahl mit seinen engeren Mitarbeitern empfangen wurde. Direktor Uhlendahl legte in knappen Ausführungen Stellung und Aufgabekreis der Deutschen Bücherei dar, insbesondere ihre vier großen Tätigkeitsgebiete: die Sammlung des deutschsprachigen Schrifttums aus der ganzen Welt, die Erschließung dieses Schrifttums durch geeignete Bücherverzeichnisse, insbesondere die »Deutsche Nationalbibliographie«, die Erteilung von Auskünften bibliographischer, literarischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Art, soweit sie sich auf das deutsche Schrifttum beziehen, und endlich die Be-

nutzung, die die Lesesäle und Katalogräume täglich von 8—22 Uhr offen hält und jährlich rund 350 000 Personen in die Anstalt zieht. So stelle die Deutsche Bücherei im gegenwärtigen Standpunkt ihrer Entwicklung gleichzeitig das Gesamtarchiv des deutschen Schrifttums, die Zentrale der deutschen Bibliographie und eine unserer größten Auskunftsstellen und Benutzungsbibliotheken dar.

An die Ausführungen, denen Dr. Goebbels mit lebhaftem Interesse folgte, schloß sich eine Besichtigung der Lesesäle, Katalogräume und sonstigen Bibliothekseinrichtungen, namentlich der Abteilung der künstlerischen Drucke an, für die der hohe Gast besondere Anteilnahme an den Tag legte. Schließlich erfolgte eine Eintragung in das Goldene Buch der Deutschen Bücherei und die Überreichung einer in Leder gebundenen Ausgabe der letzten bibliophilen Jahresgabe der Gesellschaft der Freunde der Deutschen Bücherei »Hans Friedrich Blund: Dörfliches Leben«.

Der Herr Minister war von dem Besuch sichtlich beeindruckt, sprach seine Befriedigung aus und sicherte beim Abschied dem Direktor zu, der Anstalt auch in finanzieller Hinsicht sein Wohlwollen angedeihen zu lassen.

Das Fachbuch an die Front!

Das Thema Fachbuch hat — ganz abgesehen von der jetzt im Gange befindlichen Fachbuch-Schenkungen an die auslernenden Lehrlinge sowie die in der Ausbildung stehenden Jungarbeiter — in neuerer Zeit dem Verleger und Buchhändler vielfach Anlaß zum Nachdenken gegeben. Wenn man sich nicht schon seit langem darüber klar war, daß das Fachbuch nicht nur ein Buch mit besonderem Charakter und von besonderer Struktur ist, das eigentlich eine allgemeinere Beachtung verdient, so erkannte man gerade in letzter Zeit, welche Absatzmöglichkeiten sich hier namentlich für das Sortiment eröffneten; Möglichkeiten, deren richtige, zweckmäßige Ausnutzung sehr gut eine beachtliche Belebung des ganzen Buchhandels mit sich bringen kann. Dazu kommt, daß die Nachfrage an und für sich eine viel größere geworden ist, wozu in nicht zu verkennender Weise die Entwicklung der Verhältnisse, die Bemühungen um eine gesunde, gründliche Fachausbildung das ihrige beigetragen haben. Aus all diesen Anzeichen ersehen wir indessen, wie günstig die Zeit für eine großzügige Werbung jetzt ist, und es kommt nun darauf an, dem Gedanken der größtmöglichen Verbreitung die entsprechende Verwirklichung zu geben.

Einen großen Teil von Fachbuchkäufern und Fachbuchinteressenten stellt der Handwerksstand mit seinen vielen Hunderttausenden von Berufstätigen. Teilweise ist es der eigene Wille, sich fachlich aufs Beste auszubilden, vielfach sind es aber auch die erhöhten beruflichen Anforderungen, die den Berufsangehörigen veranlassen, Fachliteratur anzuschaffen. Für den Verleger ergeben sich damit allerlei Gesichtspunkte für die Gestaltung der Bücher. Es läßt sich denken, daß die im praktischen Leben stehenden Handwerker nur solche Fachbücher kaufen, die ihnen auch wirklich etwas Neues bieten und daß sie erpicht darauf sind, aus ihnen Nutzenwendungen für ihre eigene Praxis in Form von Ratschlägen und fachlichen Winken zu entnehmen. Der Verleger muß also im besonderen Maße darauf bedacht sein, diesen Wünschen bei der Produktion der Fachbücher Rechnung zu tragen; darüber hinaus muß er aber auch einer gewissen Preisgrenze bei der Kalkulation eingedenk bleiben, die ihm den Absatz der Werke sichert. Verschiedenes andere, wie Illustration, sauberer Druck, gutes Papier und zweckentsprechender solider Einband, darf nicht unbeachtet bleiben. Eine gute Lösung aller dieser Dinge erleichtert dem Sortimenter wesentlich die Werbearbeit und den Absatz und bringt auch dem Verleger wiederum indirekt Nutzen.

Der Vertrieb durch den Verlag ist in seiner Struktur wohl den meisten vom Bau bekannt. Die Propaganda ist dabei ein wichtiger Teil des Betriebes, und es kommt vornehmlich darauf

an, durch Wort und Schrift bei allen Handwerkern, ganz gleich ob selbständig oder nicht, für den Kauf von Fachbüchern zu werben. Man tut dies nach bekannten Grundsätzen entweder durch einen direkten Prospektversand, bei dem man auch die entsprechenden Organisationen wie Innungen, Fachschaften, gegebenenfalls auch die Reichsinnungsverbände berücksichtigt, oder man wirbt durch zugkräftige Anzeigen in den einschlägigen Fachzeitschriften. Welche Art man dabei bevorzugt, mag eine Frage des Geldbeutels sein; wichtig ist, daß man den ganzen großen Abnehmerkreis eines jeden Handwerks mit richtigen Worten und tatsächlichen Leistungen erfaßt, denn der Handwerker ist ein sehr kritischer Buchläufer und wandelt sich leicht — einmal enttäuscht — in einen Fachbuchgegner. Man hüte sich daher vor einer künstlich aufgebauchten und nichtsagenden Werbung; es ist peinlich, vom Fachmann über den Wert des Buches eines anderen belehrt zu werden, außerdem macht man den Interessenten von vornherein mißtrauisch und voreingenommen. Des weiteren sind die Fach- und Berufsschulen, in denen der junge Nachwuchs für seine fachliche Laufbahn heute besonders eingehend vorbereitet wird, gründlich zu bearbeiten. Die Praxis hat überdies gezeigt, daß die Fachlehrer gutes und geeignetes Fachschrifttum zur Unterstützung der mündlich gegebenen Belehrungen gern benutzen. Die Hauptaufgabe des Verlegers aber besteht darin, das Sortiment für eine ständige Mitarbeit zu gewinnen. Hier muß alles daran gesetzt werden, dem Buchhandel, der sich bisher nicht sonderlich für den Vertrieb von Fachliteratur eingesetzt hat, mit Ratschlägen zu unterstützen, um auch ihn in den Absatzprozeß einzuschalten. Alles in allem Aufgaben, die sich vielleicht nicht von heute auf morgen erledigen lassen, deren Verwirklichung unter Umständen längere Zeit braucht, deren Nutzen und Gewinnchancen aber jedem bei näherem Hinschauen offenbar werden.

Noch eins ist wichtig für die Werbearbeit des Verlegers. Unsere handwerklichen Fachbücher haben nicht nur in Deutschland unzählige Freunde gefunden, sondern sie werden erst recht von allen Deutschen und Deutschsprechenden im Ausland als ein Bindemittel zum Berufsleben des Mutterlandes begrüßt. Das ist an sich ja eine erfreuliche Tatsache; sie trägt dem Verleger aber gleichsam die Verpflichtung auf, diese wertvolle Bindung unter allen Umständen zu erhalten, zu pflegen und nach Möglichkeit zu verstärken. Ein besonderes Augenmerk muß er also auf den Fachbuchexport richten, insbesondere sich aber den Ländern und Gebietsteilen zuwenden, die zu einem erheblichen Prozentsatz eine deutschsprechende Bevölkerung aufweisen. Dazu gehören in erster Linie die ehemals deutschen, jetzt abgetretenen Gebiete, des weiteren Länderstriche wie Böhmen und Siebenbürgen. Auch