

Wieder einmal Verkaufswinke!

Kann man ganze Bibliotheken verkaufen? — Der Buchhändler als Studienführer — Was hat der Buchhändler mit Geburtsanzeigen zu tun?

Die Erholungsstunden nach der Arbeit sollen Kraftquellen für die neue Arbeit sein. Das Buch als treuer Freund in stillen Stunden des Ausruhens hat heute ebenso an Bedeutung gewonnen, wie die Förderung der Berufsleistung dem Fachbuch eine erhöhte Bedeutung verschafft. Es gibt heute Bücher der neuen Zeit, die fast in jeder deutschen Familie vorhanden sind. Es sind also weit mehr als früher in den einzelnen Familien Anfänge zu Bibliotheken vorhanden. Das ist der Gedankengang, auf dem der folgende Vorschlag aufbaut.

Warum begnügen sich die Buchhändler damit, einzelne Bücher zu verkaufen. Sollte es sich nicht lohnen, einmal ganz bewußt und systematisch den Gedanken des Aufbaus einer Bibliothek beim Verkauf in den Vordergrund zu stellen?

Suchen wir mal nach praktischen Beispielen, wie man die Sache machen könnte. Wir besorgen uns einige kleine, hübsche Bücherschränke aus einem befreundeten Möbelgeschäft, die wir im Laden und natürlich auch bei Gelegenheit einer Schaufensterauslage aufstellen. (Durch ein Plakat weisen wir darauf hin, daß die Firma X. uns freundlicherweise die Schränke zur Verfügung stellte.) Diese geschmackvollen Schränkchen wirken schon durch sich selber und erwecken im Betrachter den Wunsch, einen daheim stehen zu haben.

So einen Bücherschrank stattet man mit einer Auswahl allgemein interessierender Bücher aus oder besser noch, man wählt bestimmte Berufe, wie z. B. »Die Bibliothek des kaufmännischen Angestellten« oder »Die Bibliothek der jungen Hausfrau« oder »Die Bibliothek des Musikfreundes« oder »Die Bibliothek des Ingenieurs« usw. An Hand eines großen Textplakates zählt man dann die einzelnen Bücher nochmals auf und zwar mit Preisangaben. Diese Darstellung soll beweisen, wie gering eigentlich die Aufwendungen sind, die gemacht werden müssen, um sich allmählich eine solche Bibliothek zu beschaffen. Die Bücher kauft man ja nicht meterweise, man kauft einzelne Bücher, je nach dem augenblicklichen Interesse, was dazu treibt. Aber anstatt nun, wie bisher, beim Verkauf nur das einzelne Buch zu empfehlen, beschreibt man es jetzt als Teil einer Bibliothek.

Um eine Anzahl Kunden für solche Bibliothekskäufe zu gewinnen, sollte man den Gesamtbetrag der gezeigten Bibliotheken in niedrige Monatsbeträge aufteilen, um dem Kunden zu zeigen, wie wenig er monatlich oder wöchentlich für die Anschaffung von Büchern zurückzulegen braucht, um sich innerhalb kurzer Zeit die gewünschte Bücherei aufzubauen. Man legt für die einzelnen Kunden, die den Wunsch zu einem Bibliotheksaufbau äußern, besondere Karteikarten an, in denen man einträgt, was sie jeweils erwerben. Man kann auch Vielfältigungen von Bücheraufstellungen der Kleinbibliotheken herstellen und den Interessenten übergeben, damit sie die Entwicklung ihrer Anschaffung verfolgen können und selbst den nächsten Bucheinkauf bestimmen.

Gibt es denn eine schönere Aufgabe für den Buchhändler, als dem Volksgenossen auf diese Weise beim Aufbau einer Hausbibliothek zu helfen und ihn zu beraten?

Eine andere Verkaufsmethode! Sie liegt darin, beispielsweise nicht schlechtin »Das Wissen des Kaufmanns« anzubieten, sondern »Das Studium des kaufmännischen Wissens«. Im allgemeinen geschieht das so, daß man im Schaufenster z. B. eine Schau kaufmännischer Literatur auslegt und ein Plakat dazu: »Das Wissen des Kaufmanns«. Man geht dabei von der — irrigen — Voraussetzung aus, daß die Betrachter dieser Auslagen Interessenten sind, die sich in der ausgestellten Literatur

schon zurechtfinden werden. Nun ist es aber in Wirklichkeit so, daß die Unterschiede in der fachlichen Berufsbildung des Kaufmanns — und nicht nur beim Kaufmann! — recht groß sind, was allein schon die Gliederung Industrie, Großhandel, Einzelhandel, Handwerk andeutet, ohne auf das Einzelwissen der Geschäftszweige hinzuweisen.

Es wird hier also die Meinung vertreten, daß längst nicht jeder, der Interesse an kaufmännischer Bildung hat, darüber Bescheid weiß, was zum kaufmännischen Wissen gehört. Der Buchhändler sollte mehr Studienführer sein! Er muß Buchzusammenstellungen bei der Hand haben darüber, was jemand zur Einarbeit in ein einzelnes Wissensgebiet braucht und zwar nach dem Grundsatz aufgebaut: vom Allgemeinen fortschreitend zum einzelnen.

Einen jungen Kaufmann z. B. wird der Buchhändler dann sachgemäß für den Erwerb der geeigneten Literatur beraten können. Er wird ihm zunächst eine Schrift zur Einführung empfehlen, dann ein weiter ausholendes Lehrbuch, weiter ein Handbuch und ihn schließlich auf die Spezialliteratur verweisen, wie z. B. Bank- und Börsenwesen, Expeditionsverkehr, Bücher aus der Süßwarenwirtschaft usw., je nach dem Geschäftszweige, in dem er beschäftigt ist.

Im Schaufenster läßt sich diese Idee so auswerten, daß man die Auslage z. B. fächerförmig aufbaut. Ganz vorn, als Spitze

Gehilfenprüfung Herbst 1938

Vierte Liste (I—III siehe Nr. 175, 177 und 179)

Gau Hannover-Ost

Eine Gehilfenprüfung findet nicht statt.

Gau Kurmark

Im Bereich des Gaues Kurmark finden im Herbst 1938 keine Gehilfenprüfungen statt. Den Lehrlingen, die in der Zeit vom 1. April bis zum 30. September 1938 ihre Lehrzeit beenden, wird anheimgestellt, sich zur Ableistung der Gehilfenprüfung unter Hinweis auf Punkt 2 der Veröffentlichung »Gehilfenprüfung Herbst 1938« im Börsenblatt Nr. 175 vom 30. Juli 1938 an einen benachbarten Gau überschreiben zu lassen. Hierfür dürfte in erster Linie der Gau Berlin in Frage kommen: Anschrift Landeskulturwarter, Landesleiter für Schrifttum, Berlin-Charlottenburg 2, Berliner Straße 17, Zimmer 54.

Cottbus Kurt Kreschmar, Landesobmann

Gau Süd-Hannover-Braunschweig

Die Gehilfenprüfung findet am Sonntag, dem 25. September 1938 in Hannover statt. Anmeldungen sind bis zum 15. August an den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses Herrn Andreas Schirmeisen in Hannover M, Rustplatz 13, auf dem beim Börsenverein erhältlichen Formular einzureichen.

Gleichzeitig ist die Prüfungsgebühr von RM 10.— auf das Postcheckkonto Hannover Nr. 13814, Theodor Schulzes Buchhandlung, Hannover, mit dem Vermerk »Prüfungsgebühr« einzuzahlen. Der Termin ist unbedingt einzuhalten.

Hannover Hans Klinge, Landesobmann