

### Kleine Mitteilungen.

\* **Eisenbahn-Expressgut.** — Auf die Beförderung als *»Eisenbahn-Expressgut«*, die sich um die Weihnachtszeit in manchen Fällen nötig macht, weist ein Mitarbeiter des Leipziger Tageblatts hin.

—r. Eisenbahn-Expressgut wird mit größter Beschleunigung befördert und innerhalb der Dienststunden der Gepäckverwaltungen, also vielfach auch nachts und an Sonntagen, angenommen. Als Eisenbahnpalette oder Expressgut können alle Gegenstände versandt werden, die sich zur Beförderung im Packwagen eignen, und zwar von und nach solchen Stationen deutscher Bahnen, die für den Gepäckverkehr eingerichtet sind, nicht jenseits einer Grenzzollabfertigungsstelle liegen und für welche durchgehende Expressgutfrachtsätze bestehen. Jeder Sendung ist eine Eisenbahnpaletadresse beizugeben, die der Absender auszufüllen hat; auf eine Adresse können bis zu 5 Stück aufgeliefert werden. Solche Adressen sind bei den Gepäckverwaltungen zu haben. Jedes Stück muß mit einer genauen, deutlichen und dauerhaft befestigten Adresse versehen sein. Expressgut wird bei den Gepäckverwaltungen angenommen und mit den Zügen für den Personenverkehr (Luguszüge und die im Fahrplan mit *»O. G.«* bezeichneten Züge ausgenommen) befördert. Die Fracht wird mindestens für 20 Kilogramm berechnet, bei Beförderung in Eil- und Personenzügen werden mindestens 50  $\text{M}$ , bei verlangter Beförderung in Schnellzügen — auch nur streckenweise — mindestens 1  $\text{M}$  erhoben. Auf der Paletadresse ist der Zug, mit dem die Beförderung stattfinden soll, anzugeben; fehlt diese Angabe, so wird das Expressgut mit dem nächsten geeigneten Zug befördert. Der Empfänger kann sofort nach Ankunft des Zugs, mit dem die Sendung zu befördern ist, am Bestimmungsort die Auslieferung bei der Gepäckverwaltung verlangen. Findet sich der Empfänger nicht sofort nach Ankunft des Zugs zur Empfangnahme der Sendung ein, so wird sie ihm angemeldet. Sendungen, die nach Dresden (Hauptbahnhof, Wettiner Straße oder Neustadt), Leipzig (Dresdner und Bayer. Bahnhof) und Chemnitz (Hauptbahnhof) bestimmt sind, werden dem Empfänger, wenn er im Stadtgebiet wohnt, gegen eine festgesetzte Gebühr zugeführt, wenn die Sendungen nicht zur Selbstabholung bestimmt sind. Bei regelmäßiger Beförderung von Expressgut empfiehlt es sich, vom *»Bescheinigungsbuch«* über aufgegebenen Eisenbahnexpressgüter Gebrauch zu machen, das für 55  $\text{M}$  bei den Gepäckverwaltungen zu haben ist. Eine Quittung in anderer Form wird über solche Güter nicht erteilt.

**Der Buchhändler und das Publikum.** — Auf eine wichtige Bedingung des Erfolgs im buchhändlerischen Geschäftsleben, an die zu erinnern auch bei uns keineswegs überflüssig sein dürfte, weist in seiner letzten Nummer *»Publishers' Weekly«* (New York) mit eindringlichen Worten hin. Sie besteht darin, daß der Leiter des Geschäfts sich nicht, wie man es nicht selten finden kann, vom persönlichen Verkehr mit dem Publikum im wesentlichen zurückziehen und denselben seinen Angestellten überlassen darf, sondern daß er vielmehr stets auch sichtbar das Haupt seines Geschäfts bleibt und seinen Kunden, sei es in bezug auf eigentliche buchhändlerische Wünsche, sei es auch nur zu kurzer Begrüßung, stets in eigener Person erreichbar ist. Es gibt unter den Buchhändlern, so meint das genannte Fachblatt, zu viel gewissenhafte und hart arbeitende Geschäftsleute, die vergessen, daß ihr Platz am Eingang des Ladens ist. Sie sollten die ersten sein, den alten Kunden willkommen zu heißen oder den neuen Besucher sich heimisch fühlen zu lassen, sowie dem weggehenden Kunden ein freundliches Wort und eine Aufforderung zum Wiederkommen mitzugeben. Es hängt so viel vom richtigen Verhalten des Hauptes des Hauses in diesen Dingen ab, daß der ganze Unterschied, ob die Besucher das Haus als bleibende Freunde oder als gleichgültige Käufer verlassen, darin allein begründet sein kann. Selbst solche Leute, die von solchen Aufmerksamkeitsbezeugungen im gewöhnlichen Leben nicht allzuviel halten, sind doch von der Höflichkeit, die ihnen bei Besuchen im Laden gezeigt wird, angenehm berührt. Wir bezweifeln, ob der ältere Buchhändler August Brentano ein so bedeutendes Geschäft hätte ins Leben rufen können und sich selbst und seinen Nachfolgern eine solche Schar von Freunden erworben hätte, wenn er seine Geschäfte von einer *»Höhle«* im Hintergrund aus anstatt von seinem

kleinen Pult fünf Fuß vom Eingang in den Laden geleitet hätte. Der verstorbene D. F. Randolph überließ auch seinem nächststehenden Gehilfen nie, was er sowohl als seine Pflicht als auch sein Vorrecht betrachtete — die Begrüßung aller, die in seinen Laden kamen. Es mochte bei manchen nur ein Wink und ein freundliches Lächeln, bei andern ein Händeschütteln und ein Austausch von Grüßen sein; aber welche Form es auch annahm, so verpflichtete es doch alle, mit denen er in Berührung kam, ihm selbst und seinem Laden durch seine herzliche und aufrichtige Höflichkeit. Ein anderer Buchhändler, der als Beispiel dienen kann, war der verstorbene F. W. Christern, dessen Name in gewissen deutschen und französischen Kreisen ebenso wie in den deutsch- und französisch-amerikanischen Kreisen zu den *»Haushaltsworten«* gehörte, und zwar lediglich darum, weil er die Anliegen seiner Kunden zu seinen eignen machte. Jedermann, der seinen Laden betrat, wurde von Herrn Christern persönlich begrüßt, mochte er auch nachher von einem seiner Gehilfen bedient werden. Viele seiner Kunden lenkten, wenn sie an dieser Küste landeten, ihre Schritte zuerst zu Christern, um sich Rat, Freundschaft und Belehrung zu holen. Sie wurden nie enttäuscht, denn er war, mit ganz seltenen Ausnahmefällen, immer an seinem Platz. Sein Lohn bestand darin, daß kein Besucher, der unter den Zauber dieses seltenen alten Buchhändlers und lebenswürdigen Menschen geraten war, ihm je untreu wurde. Wir geben zu, daß Christern ein einzig gearteter Charakter und schwer nachzuahmen war; nichtsdestoweniger spricht seine Aufmerksamkeit für das Publikum eine Sprache, die keiner weiteren Erläuterung bedarf. Diese Beispiele könnten wir leicht vervielfältigen. An diese goldenen Gelegenheiten, das Geschäft aufzubauen und dem Laden Freunde zu gewinnen, werden aber, wir wiederholen es zum Nutzen solcher, die in dieser Beziehung sündigen, in allzu vielen Fällen einem andern überlassen, während der Herr des Hauses sich in eine *»Höhle«* im Hintergrund seines Ladens zurückzieht, um dort ungestört über die beste Verwaltung seines Geschäfts nachzudenken. (Nach *»Publishers' Weekly«*.)

\* **Besitzwechsel.** — Es wird uns mitgeteilt, daß die Sortimentsabteilung der Buchhandlung Paul A. Braeutigam in Charkow (Rußland) bereits seit Mitte 1905 in den Besitz des Herrn Paul A. Kleinenberg in Charkow übergegangen ist und von diesem seit dieser Zeit für eigene Rechnung geführt wird.

\* **Aus dem amerikanischen Buchhandel.** — Eine der bekanntesten Buchhandlungen New Yorks, die *»Brentano Bookstore«*, hat ihr bisheriges Heim am Union Square in der City von New York, an welchem Plage sie seit der Gründung des Geschäfts im Jahre 1870 unter mehrfachem Wechsel des Hauses bestand und der von ihr sozusagen das Gepräge erhalten hat, aufgegeben und ist nach der Ecke der 5. Avenue und 27. Straße übergesiedelt. Aus diesem Anlaß widmet *»Publishers' Weekly«* dem Geschäft und seinen Leitern einige Bemerkungen, die beweisen, welches hohen Ansehens sich diese Buchhandlung in den ersten Kreisen der amerikanischen Gesellschaft erfreut. *»Während der Jahre«*, so schreibt das genannte Blatt, *»wo die Firma ihr Heim an Union Square hatte, war ihr Laden das Mekka für Bücherfreunde und der besseren Klasse des lesenden Publikums. Große Staatsmänner, Schriftsteller, Schauspieler, Generäle, Sänger und Kaufleute haben dort verkehrt, in den lauschigen Winkeln des Ladens geplaudert und sich Geschichten erzählt. Edwin Booth, Artemas Ward, General Grant, Henry Ward Beecher, Charles Dickens, der Großfürst Alexis, Wilkie Collins, William Black, William Waldorf Astor, Sarah Bernhardt, Eleonora Duse, die Vanderbilts, die Genets — um nur einige zu nennen — haben den Laden besucht, um zu kaufen oder mit dem Besitzer und seinen Nachfolgern zu plaudern. . . Das Lösungswort des Gründers des Hauses: Nichts ist im Geschäft gleichgültig oder der Beachtung unwert«* blieb auch das Motto seiner Nachfolger. Gleichgültig, ob die Bestellung groß oder klein ist, der Käufer wird bei Brentano mit derselben Promptheit und gleichmäßigen Höflichkeit behandelt. In der Beachtung dieser Regel lag ein gutes Teil von dem Geheimnis des Erfolges des Gründers, und die Anhänglichkeit an diesen Grundsatz hat auch seinen Nachfolgern geholfen, das Geschäft zu seinem großen Umfang und seiner Beliebtheit nicht nur in der Stadt New York, sondern auch in Washington und in Paris zu