

maschinellen Waffen, verstehen sie aber auf Grund ihrer freilich von uns nicht erreichten Organisationsfähigkeit besser auszunutzen. Außerdem freilich besitzen sie uns gegenüber eine vorteilhaftere Stellung und lassen die Konkurrenz unter ungünstigeren Bedingungen überhaupt kämpfen. Das erhellt zumal auch aus dem Kapitel »Die Organisation der Fabrik«, das sich unmittelbar an das soeben genannte anschließt.

Auch bei uns im Buchhandel fängt an sich ein gewisser »Amerikanismus« geltend zu machen, wenn man den Geschäftsgepflogenheiten einiger auf großzügiger Basis aufgebauten Versandgeschäfte dieses Prädikat beilegen will. Cassel behandelt im 8. Kapitel seines Buches die »Verkaufsmethoden und Monopole der großen Geschäfte«, und der aufmerksame Leser wird hier so manche Momente finden, die ihn an Entwicklungsperioden erinnern, wie sie auch unser Buchhandel in seiner Fortbildung während des letzten Jahrzehnts aufweist. Dem rein kaufmännisch denkenden Buchhändler wird sich hier neben vielen, bei uns fürs erste noch schwer erreichbaren Bildern so mancher praktische Gedanke aufdrängen, der ihm unter Umständen von großem Nutzen sein wird. Man wird es dem Verfasser schließlich zu danken wissen, wenn er am Schluß seiner Ausführungen auf die zum Teil und zweifellos nur mit sehr beschränktem Recht viel geschmähten Truste zu sprechen kommt. Er behandelt das Thema in einem umfangreichen Kapitel »Die Trustherrschaft und ihr Verhältnis zur Einwanderung und zum Sozialismus«. Der Titel des Themas läßt bereits erkennen, welch hohen Schatz dieses letzte Kapitel für den birgt, dem daran gelegen ist, mit klarerem Verständnis in die wirtschaftliche Entwicklung des »Landes der unbegrenzten Möglichkeiten« zu blicken. Daß Cassel diese Entwicklung mit der Frage der Einwanderung und der sozialen Frage in unmittelbarem Zusammenhang zu bringen weiß, deutet auf sein tiefes Verständnis für das gesamte wirtschaftspolitische Leben Amerikas hin und gibt seinem Buch einen Abschluß, der es gestattet, es mit den besten über das in seiner Entwicklung einzig dastehende Land, von dem wir, die Älteren, bereits viel gelernt haben und wohl oder übel noch weiter werden lernen müssen, auf eine Stufe zu stellen. Lieber auf diesem Wege lernen, als durch Abströmenlassen unsrer Kräfte die amerikanische Entwicklung fördern helfen! Mit diesem Wunsche schließt Cassel seine Ausführungen, die, wie gesagt, auch nicht wenig geeignet sein können, den Blick des Buchhändlers für große wirtschaftliche Fragen und Probleme zu erweitern und sein Interesse für Gebiete zu erwecken, denen er sich stets nur mit größtem Vorteil zuwenden kann.

Dem gleichen Zweck mag ein andres Buch dienen, auch amerikanischen Ursprungs, aber nicht minder von allgemeinstem Interesse, als das eben skizzierte. Ich meine das bei Carl Ernst Boeschel, Leipzig 1907, erschienene Buch des Harlow N. Higinbotham, »Die Erziehung zum Kaufmann«, dem hier auch einige Zeilen zu widmen, mir erlaubt sei. Was Higinbotham über die Erziehung zum Kaufmann zu sagen weiß, ist das Ergebnis nahezu 40-jähriger eigener Erfahrung in ununterbrochener Arbeit in einem einzigen Geschäft, das nach mehrfachem Besitzwechsel zurzeit mehr als 7000 Angestellte beschäftigt. Der Verfasser trat vor 40 Jahren auf einem der niedrigsten Posten in das Geschäft ein und stieg in ihm bis zum Teilhaber und Leiter empor. Bis auf die ersten Jahre, in denen er selbst in den Reihen der jungen Angestellten marschierte, stand er mit den jungen Leuten des Geschäfts ununterbrochen persönlich im regsten Verkehr, die Pflichten seiner Stellung forderten von ihm ein wachsameres Auge für die im Wirrfaal der kaufmännischen Tätigkeit am meisten vorkommenden Fehler und Mißgriffe,

deren sich naturgemäß gerade der junge Anfänger am häufigsten zu Schulden kommen läßt. Wenn er, ein »self-made-man« vom reinsten Wasser, seine in der 40-jährigen Tätigkeit gemachten Beobachtungen in dem vorliegenden Bändchen zusammenfaßt, so kann man sicher sein, daß es reife Früchte sind, die er darbietet, Früchte, die es wirklich verdienen, gekostet zu werden. Man wird seine praktischen Vorschläge und Bemerkungen über so häufig im kaufmännischen Leben wiederkehrende Fehler nicht, wie er in seiner Vorbemerkung befürchtet, als »Gemeinplätze« abtun. Auch wenn die erörterten Fehler allgemein sind, auch wenn sie jedem Leiter eines Unternehmens, jedem Kaufmann hinlänglich bekannt sind, so verdienen sie nicht minder wieder und immer wieder von neuem gerügt zu werden, zumal jede Rüge eine Lehre enthält, und derartiger goldner Lehren ist erwähntes Buch reich.

Wie aus dem Buche von Higinbotham, das an die Gesamtheit der jungen Kaufleute gerichtet ist und somit auch für den jungen Buchhändler, oder, sagen wir besser für den bildungsbedürftigen und bildungsfähigen Buchhändler von nicht gering einzuschätzendem Wert ist, speziell für den Buchhandel bemerkenswerte Nutzenwendungen zu ziehen sind, darf ich mir vielleicht erlauben, in späteren eingehenderen Ausführungen darzulegen, für heute glaube ich, mich darauf beschränken zu sollen, den Gesamthalt des Buchs kurz zu beleuchten.

Higinbotham wendet sich zuerst an den »Lehrling«. Er soll sich nicht als die »ja noch ganz unbedeutende« Persönlichkeit des Hauses ansehen, in der das Fundament für ihr kaufmännisches Leben gebaut werden soll. Er soll keinen Augenblick versäumen, zu lernen, auch da, wo er nicht besonders dazu angestellt wird; er soll selbst suchen, sich so schnell als möglich als nützliches Glied seiner Firma zu erweisen, und selbst schon als Lehrling danach trachten, seiner Firma die Arbeitskraft zu sein, die man bei einem Gehilfen sucht. So schafft er sich selbst am sichersten eine gute Grundlage, die für »die Beförderung in höhere Stellungen«, über die der Verfasser im zweiten Kapitel spricht, den besten Boden bietet. Eine solche hängt naturgemäß »von den Eigenschaften eines tüchtigen Kaufmanns« ab. Über diese gibt das folgende, sehr wertvolle Kapitel überaus lesenswerte Ausführungen, die ausgezeichnet geeignet sind, uns zu einer sehr instruktiven Selbstprüfung anzuregen. Die Quintessenz, das Ziel jedes Kaufmanns und seines Schaffens ist »der Erfolg«. Über dessen »Faktoren und Klippen« unterhält uns der Verfasser eingehend und führt uns so zu dem nächsten sehr wichtigen Kapitel, dem »Wareneinkauf«, bei dem eine sachgemäße Beurteilung der geschäftlichen Situation von größter Bedeutung ist. Der Erfolg eines Geschäfts hängt ohne Zweifel stets, zumal in größeren Geschäften, von deren Angestellten ab. Deren Stellung zum Geschäft ist einer der wichtigsten Faktoren im Hinblick auf dessen gedeihliche Entwicklung. »Die Behandlung der Angestellten« ist deshalb ein Punkt, auf den seitens der maßgebenden Stellen in jedem Geschäft großes Gewicht gelegt werden sollte. Mit dieser Frage beschäftigt sich das nächstfolgende Kapitel. Alsdann geht der Verfasser auf das Warenhaus über. Die Ausführungen eines Mannes, der seine Entwicklung in ihm genossen hat, werden von jedermann mit größtem Interesse genossen werden, und zumal seinen Darlegungen über »die Leitung eines Warenhauses« wird jeder gern folgen. Den Schluß des nicht allein hochinteressanten, als vor allem ungemein lehrreichen Buchs bilden vier, den Kredit betreffende Kapitel. (Vom Kreditgeben — Schwierigkeiten und Gefahren des Kreditbezernenten —