

Nun sollte man zwar glauben, daß Firmen, die ihren Betriebsdirektor mit so weitgehenden Vollmachten ausstatten, daß von ihm, von seinem Wissen und Können, das Steigen oder Fallen des Umsatzes abhängt, diesen durch Tantième am Umsatz beteiligen und dadurch seinen Eifer anzuspornen suchen. Merkwürdigerweise kommt dies, abgesehen von wenigen Ausnahmen, fast nie vor, und die Folge davon ist, daß der ganze Vertrieb rein mechanisch und in einer durch Jahrzehnte hindurch sich gleichbleibenden Art erledigt wird. Wenn der Betriebsdirektor einseitig nach der Maschine arbeiten läßt, wenn er eine Firma, die für 50 Taus. im Jahre umsetzt, ebenso behandelt wie eine solche, die für 5000 Taus. bezieht, wenn er einem ausländischen Sortiment, das um Kontoeröffnung ersucht, ohne sich auch nur die Mühe zu nehmen, sich über den Wert oder Umwert der betreffenden Firma zu erkundigen, antwortet: »Wir liefern unsern Verlag mit 25% und nur gegen vorherige Einsendung des Betrages«, — so ist ein solcher Mitarbeiter imstande, die ganze Firma, und mag diese noch so groß sein, in ihrer Entwicklung zu hemmen. Ich betone ausdrücklich, daß ich nicht die Verhältnisse eines bestimmten Hauses schildern will, sondern nur den Durchschnitt zeichne, betone aber andererseits, daß solche Fälle wie die eben geschilderten, vorgekommen sind und noch vorkommen.

Einen genau begrenzten, bestimmten Wirkungskreis hat dieser »chef de service« in den meisten Fällen zwar nicht, er soll nur die Oberaufsicht über alles führen, die ausgeschriebenen Fakturen auf etwa noch vorhandene Rechnungsfehler hin prüfen, dafür sorgen, daß die Post rechtzeitig fortkommt, u. a. m. Bei dem ihm unterstellten, vielköpfigen Personal und unter Berücksichtigung des Umstandes, daß in Frankreich die Disziplin, besonders unter den Markthelfern und Packern, längst nicht so ausgebildet und bis ins kleinste geregelt ist wie bei uns, wird es dieser Vorsteher der Betriebsabteilung häufig nicht leicht haben. Außer beruflicher Tüchtigkeit und Energie, einer guten Vorbildung, einem klaren Blick für die Erfordernisse seiner Zeit, wird er auch ein großes Maß von Taktgefühl und geschäftlichem Scharfsinn sein eigen nennen müssen, um zu erkennen, welche der ihm unterstellten zahlreichen Gehilfen sich für diesen oder jenen Posten am besten eignen, welche Sortimenten für die Verlagsrichtung der betreffenden Firma besondere Verwendung haben, usw. Zu den besonderen Obliegenheiten des Betriebschefs gehört u. a. auch die Pflege der schon bestehenden Verbindungen und die Suche nach neuen Absatzgebieten. Gerade in dieser Beziehung wird viel gesündigt: »Wir haben das nicht nötig, sagt der Betreffende, die Firma ist so bekannt und so groß, daß die Sortimenten von selber kommen und um Kontoeröffnung bitten, und froh sind, wenn ihnen diese gewährt wird.« Es ist dies ein Standpunkt, über den sich streiten läßt. Dadurch, daß der Betrieb in Pariser Häusern, eben durch die Größe der Firma, etwas Fabrikmäßiges angenommen hat, wird solch ein Mann, der vielleicht schon dreißig Jahre und länger auf seinem Posten steht, gewissermaßen zur Maschine. Er, von dem die Maßnahmen und Anordnungen zum umfassenden Vertrieb irgend eines Werkes ausgehen sollten, beschränkt sich häufig nur auf die Ausführung der eingehenden Bestellungen, und wenn ein Sortimenter schreibt: »Wenn Sie mir reichlich in Kommission liefern, so will ich mich gerne für dieses oder jenes Werk verwenden«, so hilft ihm das, wenn sich nicht zufällig der Chef persönlich ins Mittel legt, gar nichts: der betreffende Sortimenter bekommt, genau nach dem Buchstaben der Lieferungsbedingungen, ein Exemplar in Kommission, statt der 20, die er sonst vielleicht abgesetzt hätte. Durch die einfache Ausführung der Bestellungen hat aber der Betriebsdirektor seine Pflicht und Schuldigkeit schon getan: in der Betriebsabteilung werden nämlich alle ausgehenden Werke nur provisorisch gebucht; am Abend eines jeden Tages kommen die Geschäftsbücher auf die Buchhaltung, die wieder eine Abteilung für sich bildet, und wo die Fakturen dann auf das Konto der Besteller übertragen werden. Auch die Abrechnung erfolgt von dort aus. Nun kommt es aber, bei den

launen Beziehungen zwischen der Betriebsabteilung und der Buchhaltung, und bei dieser umständlichen und unpraktischen Arbeitseinteilung nicht selten vor, daß an Firmen, die notorisch faul sind ruhig weitergeliefert wird, weil die Buchhaltung es unterlassen hat die Betriebsabteilung darüber aufzuklären. Alles dies könnte vereinfacht und vermieden werden dadurch, daß die sehr weitgehenden Machtbefugnisse des Betriebschefs etwas beschnitten, und dafür den untergeordneten Gehilfen etwas größere Kompetenzen eingeräumt würden, in der Art z. B., daß ihre Tätigkeit sich nicht nur auf Fakturenschreiben beschränkt, sondern daß jedem von ihnen eine gewisse Anzahl von Sortimentenfirmen zugeteilt würde, bei denen sie alles zu besorgen hätten, von der Auslieferung bis zum Inkasso. Dadurch, daß die französischen Gehilfen so lange, häufig ihr ganzes Leben lang auf ein und demselben Posten bleiben, würde sich zwischen ihnen und ihren Kunden ein gewisses persönliches Verhältnis herausbilden, sie würden im Laufe der Jahre den Geschäftsbetrieb, den Absatz und die Tätigkeiten ihrer Sortimenten ganz genau kennen lernen, und könnten dadurch unter Umständen ihrer Firma mehr nützen als der Abteilungschef, der den Betrieb in seiner ganzen Größe vielleicht gar nicht recht überblicken kann; wird der Gehilfe dann noch durch Tantième am Umsatz beteiligt, so wird er schon ganz von selbst nach neuen Absatzquellen suchen. Mehrere Pariser Verlagshäuser haben in letzter Zeit mit diesem althergebrachten Usus ausgeräumt, sie haben mehrere Unterabteilungen der »Librairie« dem Einfluß des Betriebsdirektors entzogen und unter voller Verantwortung des darin beschäftigten Gehilfen gewissermaßen selbständig gemacht, wie die Auslieferung für die Stadt Paris, die ausländische Abteilung, die Buchhaltung, die Kasse u. a., und das jedenfalls nicht zu ihrem Schaden.

Es läßt sich nicht leugnen, daß solche Zustände, die in großen Pariser Firmen nur zu häufig sind, vermieden werden könnten, wenn der oder die Chef ein etwas wachsameres Auge auf den Vertrieb haben würden. Sehr häufig wird aber auch der Chef nicht in der Lage sein, alles besser machen zu können, weil er eben fast ausschließlich in der Herstellung, dagegen so gut wie nie im Vertrieb praktisch gearbeitet hat, und sich somit über alle Einzelheiten des Betriebs oft genug kein richtiges Urteil bilden kann.

Aus allen diesen Ausführungen geht hervor, daß der französische Gehilfe in bezug auf berufliche Ausbildung, auf Literaturkenntnisse, bibliographisches Wissen, und was sonst noch alles zum heutigen Buchhandel gehört, ein gutes Stück hinter seinen ausländischen Kollegen zurück-, und entschieden nicht auf der Höhe der Zeit steht; Ausnahmen sind natürlich immer zugegeben.

* * *

Bei dem starken Andrang nach Paris kommt es nicht selten vor, daß junge Gehilfen, die hierher kommen wollen, sich an mich wenden mit der Bitte, ihnen beim Suchen einer Stelle behilflich zu sein. Nur wenige machen sich von den Stellungs- und Lebensbedingungen in Paris ein richtiges Bild, und da ich nun nicht jedem so ausführlich antworten kann wie ich gern wollte, so möchte ich diejenigen Schritte, die am ehesten zu einer Anstellung in Paris führen, hier kurz nennen.

Schon über das Suchen einer Stelle an und für sich machen sich die meisten eine ganz unrichtige Vorstellung; man vergißt oft, daß hier das Angebot sehr viel größer ist als die Nachfrage, daß rein französische Häuser mit einem ganz anders gearteten Betrieb als dem in Deutschland üblichen mit deutschen Gehilfen, die meist in recht jungen Jahren hierher kommen und wenig Erfahrung haben, nicht viel anfangen können. Die Zahl der in Betracht kommenden Firmen ist also, im Verhältnis zur Größe der Stadt, sehr gering; besonders sind es Kommissionshäuser, die fast oder nur Export ins Ausland haben und die infolgedessen häufig mit ausländischem Personal arbeiten. Hier sind aber die Chancen für die Er-