

Personalnachrichten.

Auszeichnung. — Die Prokuristen der Photographischen Gesellschaft in Berlin, G. Werdmeister und L. S. Schüke, sind von der französischen Regierung auf Antrag des dortigen Ministeriums für Unterricht und schöne Künste zu Offizieren der Akademie ernannt worden.

Christian Kröner †. — In Düsseldorf ist am 16. Oktober der Meister der deutschen Tier- und Jagdmalerei, Professor Christian Kröner im Alter von 73 Jahren gestorben. Sein Hauptstudiengebiet bildeten der Teutoburger Wald, der Harz und Rügen. Seine Gemälde findet man in den meisten öffentlichen Sammlungen; die Dresdener Gemäldegalerie besitzt von ihm eine »Waldlandschaft mit Rotwild« und das Leipziger Museum »Zur Brunstzeit am Broden«.

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen bei Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Zur Lage.

(Vgl. Nr. 238 und 239.)

In ihren so überschriebenen, recht anregenden Betrachtungen sagt die Schriftleitung Seite 12039: »Von verschiedenen Seiten ist nun behauptet worden, daß der Verlag zu eigenen Vertriebsmanipulationen greifen müsse, weil das Sortiment »versage« Für dieses Versagen ist der Verlag bisher den Beweis schuldig geblieben« Vielleicht kann folgendes doch einigermaßen als »Beweis« dienen:

Auf 5500 versandte Rundschreiben über ein allgemein bekanntes, in 6 starken Auflagen verbreitetes, überall verkäufliches nationales Buch haben innerhalb 4 Wochen nach Versendung bestellt:

177 Firmen zusammen 310 Ex. à condition, 22 Firmen, trotz glänzender Bezugsbedingungen, 40 Ex. bar, davon 3 Firmen Partien.

Auf 5500 Rundschreiben über ein außerordentlich wichtiges literaturgeschichtliches Werk sind 125 Ex. à condition bestellt, bar 5.

Auf 5500 Rundschreiben über eine Anzahl wichtiger wissenschaftlicher Werke, zum Teil Universitätslehrbücher, haben ganze 86 Firmen bestellt.

Nun kann das Sortiment bei allen, auch noch so wichtigen Neuigkeiten und neuen Auflagen immer noch die Befürchtung hegen, daß es sich doch vielleicht unnütze Arbeit und Spesen macht. Aber was soll man dazu sagen, wenn den Aufforderungen zur Bestellung der benötigten Fortsetzungen ^{95/100} in Worten fünfundneunzig Hundertstel nicht nachkommen? Welche Entschuldigung gibt es dafür? Und dabei handelt es sich zum Teil um Fortsetzungen von 30 und 50 M., die also die kleine Mühe des Ausfüllens der vordruckten Verlangzetteln reichlich lohnen.

Dieses hier einmal dargelegte »Interesse« des Sortiments hindert aber nicht, vom Verleger zu verlangen, er solle bei ihm direkt eingehende Bestellungen dem Sortiment zur Ausführung überweisen. Welche Freuden dem Verleger dadurch erblühen können, dafür nur ein Beispiel, herausgegriffen aus einer recht langen Reihe ähnlicher Erfahrungen:

Auf ein Werk im Ladenpreise von 30 M. gingen dem Verleger vor Erscheinen aus einer Stadt drei Bestellungen von Gelehrten zu. Treulich sandte der Verleger diese drei bei ihm bestellten Exemplare einem Sortiment der betreffenden Stadt mit üblichem Rabatt fest in Jahresrechnung und erlebte dafür die Überraschung, daß der Sortiment zur Ostermesse diese drei Exemplare zu disponieren versuchte. Das war sein Dank für das ihm zugewendete mühelose Geschäft. Natürlich ließ sich der Verleger das nicht gefallen, und der Sortiment bezahlte dann auch, aber erst nach einem ärgerlichen Briefwechsel. Wie heißt's doch gleich bei Wilhelm Busch?

»Seit dies geschah, ist Ferdinand mit Fritz nicht mehr so gut bekannt.«

Es ist kein Wort darüber zu verlieren, daß der mittlere und kleinere Verleger meist mit unerwidelter Liebe am Sortiment hängt und von diesem nicht um einen Deut besser behandelt wird wie der mittlere und kleinere Sortimenter vom Verlag. Das ist jedoch ein Kapitel für sich, das uns zu gelegener Zeit noch beschäftigen wird und bei dem wahrscheinlich das Sortiment recht schlecht abschneidet. In dem Artikel »Zur Lage« handelt es sich lediglich um die Stellungnahme des wissenschaftlichen Verlags, oder richtiger gesagt, einzelner großer Verleger wissenschaftlicher Literatur zu denjenigen Sortimentern, von denen wir sagten, daß sie gegenwärtig noch willens sind, sich für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke einzusetzen, wenn dafür die Voraussetzungen geschaffen werden. Verglichen mit den 5500 Sortimentern, von denen oben die Rede ist, handelt es sich also hier um eine verhältnismäßig kleine Zahl, die nur dadurch an Bedeutung gewinnt, daß von ihrer Erhaltung nicht nur das Sortiment in seiner bisherigen Bedeutung, sondern auch die Zukunft unserer Literatur abhängt. 5500 Sortimenter nützen dem Verleger gar nichts, wenn sie nichts für seinen Verlag tun, wie auch u. E. 25% für die bloße Bücherbesorgung mehr als ausreichend sind, während uns selbst ein Rabatt von 35% und 40% nicht zu hoch erscheint, wenn ihm als Gegenleistung ein zielbewußter rationeller Vertrieb des Sortiments gegenübersteht. Mit der Fiktion, daß die Masse der Sortimenter es bringen müsse, sollte man daher im Verlag endlich brechen, denn schließlich beruht das ganze Elend unserer Verhältnisse darin, daß sich zu derselben Arbeit, die von 1500 geleistet werden kann, 5500 und noch einige Tausend mehr drängen, die wohl mit durchgefüttert werden wollen, aber kaum irgendwelche produktive Tätigkeit — und als solche betrachten wir auch die distributive Arbeit des Sortiments — dafür übernehmen.

Wenn wir dem Sortiment rieten, sich fester mit einzelnen Verlegern zu verbinden und seine Tätigkeit nicht zu zerplittern, so ergibt sich daraus die Stellungnahme des Verlegers von selbst. Auch er muß darauf hinwirken, nicht das Sortiment, sondern den Sortiment zu sich herüberzuziehen und ihn derart für seinen Verlag zu interessieren, daß der »sehr geehrte Kollege« nach und nach in die Stellung eines Vertrauensmannes aufrückt, auf den er sich in allen Fällen verlassen kann. Ein paar Hundert solcher Vertrauensmänner sind, so meinen wir, für das Gedeihen eines Geschäftes mehr wert, als die Tausende von Kollegen, die sich nicht durch ihre Tätigkeit, sondern nur durch ihre Ansprüche als solche legitimieren.

Red.

Leihweise Bücherentnahme des Personals.

Es ist ein alter Brauch im Buchhandel, daß die Angestellten besonders an den langen Winterabenden Bücher, in erster Linie Novitäten, mit nach Hause nehmen, teils um sich über den Inhalt zu informieren, teils auch um sich in ein Lieblingsgebiet zu vertiefen und sich für unsern immer schwieriger werdenden Beruf weiterzubilden; im Geschäft ist dazu ja, wie bei anderen Kaufleuten, keine Zeit vorhanden.

Der eine Chef nun sieht es gern, wenn sein Personal sich weiterbildet, und weiß es zu schätzen, wenn er auf diese Weise sich tüchtige Verkäufer und brauchbare Mitarbeiter heranzieht. Der andere wieder verbietet seinem Personal strengstens, Bücher, die sein Eigentum sind, mit nach Hause zu nehmen, um sie zu obengenannten Zwecken zu verwenden. Er bezahlt ihm seine Arbeitskraft und überläßt es ihm, sich weiterzubilden, wie und wo er will.

Wohl bei jedem Stellenwechsel wird diese Frage angeschnitten, und da wäre es doch sehr wünschenswert, auch an dieser Stelle einmal erfahrene Sortimenter zu hören, wie sie über die rechtliche Seite dieser Angelegenheit denken, und vor allen Dingen, welche Erfahrungen sie gemacht haben, und leztlich, wie man am besten den Drang der jungen Mitarbeiter nach Weiterbildung unterstützen und fördern kann.

Ich setze natürlich voraus, daß mitgenommene Bücher ganz tabellos zurückgebracht werden und daß für ein Mitnehmen und Nichtwiederbringen Vorsorge getroffen ist.

M.-Glabbach.

Rudolf Brunden.