

Universal-Edition A.-G. in Wien ferner:

Hinrichsen, Roger, Op. 10. Sonate (Fm) f. Pfte. 3 M n.
 Isori, Ida, Album italien. Arien aus dem 16. bis
 18. Jahrh. f. 1 Singst. m. Pfte, neu bearb. u. ausgewählt. Text
 ital.-deutsch. 3 M n.
 Kullak, Th., Kinderleben. Kleine Stücke f. Pfte. (Ernst
 Ludwig.) Heft 1. Op. 62. Heft 2. Op. 81. à 60 S.; cpl. 1 M.
 Novák, Vit., Op. 46. Erotikon. Sechs Lieder f. 1 Singst. m.
 Pfte, böhm.-deutsch. 2 M 50 S n.
 Szell, G., Op. 2. Klavierquintett (E) f. Pfte, 2 V., Vla u.
 Vcello. 10 M n.
 Wagner-Fischhof, Tannhäuser - Paraphrase f. Pfte.
 1 M 50 S.

Georg Wagner in Dresden.

Volkmann, Robert, Vier Lieder, f. gem. Chor bearb. v.
 Bernhard Schneider. Part. u. St. No. 1. Weihnacht.
 1 M 60 S. No. 2. Im Wiesengrün. 1 M 60 S. No. 3. Abend-
 lied. 80 S. No. 4. Waldlied. 1 M 60 S.

Josef Weinberger in Leipzig.

Kálmán, Emmerich, Der Zigeunerprimas. Operette. Da-
 raus: Dorfkinder. Walzer f. Salonorch. 2 M n. Meine Resi-
 denz. Marsch f. gr. Orch. 2 M n.; f. Salonorch. 1 M 50 S n.
 Vive le Roi. Marsch f. Orch. 2 M n.; f. Salonorch. 1 M
 50 S n. 8^o.

Nichtamtlicher Teil.

Betrachtungen und Parallelen.

Eine Fülle von Vorschlägen und Anregungen ist schon in dieser Zeitschrift veröffentlicht worden, und einen nicht zu unterschätzenden Fortschritt würde es bedeuten, wenn überall dasjenige herausgegriffen würde, was für die Eigenart des einzelnen Geschäftes von Nutzen sein könnte. Aber das geschieht sicher nur selten, denn selbst neue Einrichtungen und Bestimmungen, deren Beachtung eine Pflicht ist, führen sich nur langsam ein.

Ein typisches Beispiel dafür sind die neuen Bedingungen der Barfortimente, die im Oktober resp. November vorigen Jahres veröffentlicht wurden. Damals erhob sich ein Sturm der Entrüstung, vor allen Dingen über die Remittenden-Paragraphe. Eine Kommission trat zusammen, in den Archiven der Barfortimente arbeiteten einige Gehilfen tagelang, um Unterlagen für die Beratungen zu schaffen, und die Bestimmungen wurden auch abgeändert.

Wie ist aber der Erfolg seither gewesen? Er ist so ziemlich Null, denn die Remittenden sind immer wieder in der gleichen Höhe eingelaufen wie früher. Ein jeder verläßt sich darauf, daß 5 Prozent der Bezüge spesenfrei zurückgesandt werden können, und das Gefühl, wo die Grenze liegt, scheint vielfach noch zu fehlen.

Man muß sich nur einmal vergegenwärtigen, was für eine Menge Arbeit und Spesen die Remittenden verursachen, mit denen das Barfortiment doch eigentlich, seiner Natur und Anlage nach, gar nicht zu rechnen hatte. Daß die Bearbeitung der Remittenden-Fakturen für mehrere Gehilfen die Hauptarbeit ist, wird man sich denken können, weniger bekannt dürfte aber sein, daß in jedem Barfortiment eine kleine Buchbinderei eingerichtet ist. Dort werden von einem Buchbinder, der zum ständigen Personal gehört, zurückgesandte Bücher ausgebeffert. Wie viele Remittenden müssen also einlaufen, wenn so viele defekte darunter sind, daß ein Mann das ganze Jahr hindurch Arbeit hat!

Die Bestimmungen über den Ausgleich der Konten haben dagegen besser gewirkt. Die Zahlungen gehen pünktlicher ein. Freilich: 12 Prozent Spesen können schon etwas Nachdruck verleihen. Und doch kommt es vor, daß Zahlungen erst einlaufen, nachdem kurz zuvor die Spesen belastet wurden. Der richtige kaufmännische Geist scheint doch noch manchmal zu fehlen, wenn auch immer wieder der Kaufmann in vielen Fällen als Vorbild hingestellt wird.

Er kann ja auch hier und da dem Buchhandel ein Vorbild sein, doch wer seine geschäftlichen Einrichtungen herübernehmen will, muß vor allen Dingen erst den Geist derselben erfassen. Da war einmal eine Verlagsbuchhandlung, die ihren Vertrieb modernisieren wollte und deshalb einen jungen Mann als Reisenden engagierte. Schön gedruckte Abis gingen an die Sortimentler und baten um freundliche Aufnahme des Vertreters. Er fand sie auch, denn da er mit Vorzugsbedingungen anbot, ließ es sich kein Sortimentler

entgehen, die abgesetzten Disponenden und à cond-Vieferungen zu den billigen Preisen nachzubeziehen. Als dies die Geschäftsleitung des Verlags inne wurde, sagte sie sich, daß man hierzu keinen Reisenden brauche. Er wurde daher wieder entlassen, und es blieb bei der alten Vertriebsmethode: eine Anzeige im »Börsenblatt«, ein Rundschreiben und eine Ansichtsversendung. — — —

Eins ist noch nicht erwähnt worden, das auch zum Vorbild im Buchhandel dienen könnte, das ist die kaufmännische Wahrung der Geschäftsgeheimnisse, zu denen auch die Einkaufspreise gehören. Wenn man einen kaufmännischen Angestellten nach den Einkaufspreisen fragt, muß er in vielen Fällen gestehen, daß er nicht genau orientiert ist. Im Buchhandel aber, vor allen Dingen in der Großstadt, ist oft der jüngste Laufbursche über die Rabatte genau unterrichtet. Das liegt allerdings an den eigenartigen Einrichtungen im Buchhandel, durch die z. B. die Rundschreiben, also (kaufmännisch gesagt) die Offerten der Großisten und Fabrikanten an die Detaillisten, jedermann zugänglich sind. Auch gehen die Fakturen im Buchhandel durch viel mehr Hände, als in kaufmännischen Geschäften.

Um so mehr müßte das Gefühl der Verpflichtung zur Geheimhaltung der Rabatte ausgeprägt sein, aber leider ist das nicht der Fall, denn man findet in den Kreisen der Gebildeten, also der hauptsächlichsten Bücherkäufer, oftmals eine ziemlich genaue Kenntnis des Buchhändler-Rabatts. Erst kürzlich sagte ein Russe, der eine deutsche Hochschule besucht, zu mir: »Ein Buchhändler muß doch sehr viel verdienen, denn ich habe gelesen, daß jeder 33½ Prozent Rabatt erhält. Also, bedenken Sie, ein Drittel des Preises, den ich bezahle, ist sein Verdienst!«

Wie diese Leute zu solchen Ansichten kommen, ist unverständlich, denn wenn Industriewerke, z. B. Maschinenfabriken und Spinnereien, 20—30 Prozent Dividende zahlen, dann sagen dieselben Herren: »Man sieht doch, wer das Geschäft versteht.«

Es ist überhaupt merkwürdig, in welcher Weise das Publikum sich mit dem Buchhandel beschäftigt oder auch hineinzureden versucht, wobei allerdings manchmal die beste Absicht vorliegen mag. Selbst in den, für den Buchhandel wertvollen Zeitungsartikeln, wie z. B. dem über »Eine Kulturaufgabe des deutschen Buchhandels« (vgl. Bbl. Nr. 209) kommen Ansichten und Vorschläge zur Sprache, die das Publikum irreführen müssen. Gerade dieser Artikel enthält den Vorschlag, der deutsche Verlagsbuchhandel solle eine Zentralstelle gründen, die die Propaganda und den Vertrieb deutscher Bücher in allen überseeischen Ländern zur Aufgabe hätte. Müssen die dem Buchhandel fernstehenden Leser nicht annehmen, der deutsche Buchhandel habe in dieser Hinsicht bisher völlig versagt?

Von den überseeischen Filialen großer Handelshäuser, von den technischen Arbeiten, die bedeutende deutsche Industriefirmen im Auslande ausführen, berichten die Zeitungen,