

Robert Luz in Stuttgart.	14999	Schulzische Hofbuchh. in Oldenburg.	14998
Bourgogne: „1812“. Kriegserlebnisse des Sergeanten Bourgogne. Billige illust. Volksausg. 8. Aufl. Geb. 2 M.		Tenge: Der Butjadinger Deichband. 8 M.	
Georg Müller Verlag in München.	14977	Schuster & Köppler in Berlin.	14961
Louis: Deutsche Musik der Gegenwart. 3. wohlf. Ausg. 3 M.; geb. 4 M.		Silencron: Ausgew. Gedichte. Jubiläumsausgabe. Geb. 5 M. Leder 8 M.	
Ruth'sche Verlagsbuchhandlung in Stuttgart.	14970	— Kriegsnovellen. 125. Tausend. Geb. 3 M.	
Schneider: Schloß Meersburg, Annette von Drostes Dichterheim. Geb. 2 M 40 ¢.		Bernhard Tauchnitz in Leipzig.	14976
Stork: Deutsche Literaturgeschichte. 6./7. Aufl. Geb. 6 M.		*Tauchnitz Edition. Vol. 4375.	
— Das Opernbuch. 9./10. Aufl. Geb. 3 M.		Galsworthy: The Inn of Tranquillity. 1 M 60 ¢; Original-Leinenband 2 M 20 ¢; Original-Geschenkbund 3 M.	
Niedersachsen-Verlag Carl Schünemann in Bremen.	14964	Verlag f. Börsen- u. Finanzliteratur A.-G. in Berlin.	14984
l'Houet: Psychologie der Kultur. 2. Aufl. Geb. 5 M.		*Jahrbuch der Hamburger Börse. 15. Jahrg. 1912/13. 12 M.	
Nordische Verlagsanstalt in Neumünster i. Holst.	14969	Verlagsanstalt vorm. G. J. Manz in Regensburg.	14968
Aura academica. Ein Jahrbuch für alte und junge Burschen.		Geyer: Durch Sand, Sumpf und Wald. Missionsreisen in Zentral-Afrika. In hocheleg. Originaleinband 8 M.	
a) Handausgabe in imit. Pergament 3 M 50 ¢.		Verlag „Das Theater“ in Berlin-Wien.	14978
b) Geschenkausgabe in Künstlerleinen 4 M.		*Das Theater: Spezialheft »Ballett«. 1 M.	
c) Luxusausgabe in Ganzleder 8 M.		Verlag der Patriotischen Volksbuchhandlung Gej. m. b. H. in Wien.	14956
Ernst Ohle in Düsseldorf.	14980	Österreichische Gesetzeskunde. 2. Aufl. Bd. I. Geb. 11 M.	
*Dumont-Roth: Für zwei in einem Topf. Geb. 4 M.		Viktoria-Verlag in Berlin.	14973
Oesterheld & Co. Verlag in Berlin.	14995	v. Hohenwald: Viktoria-Kochbuch. Eleg. Lwd. 6 M.	
Lange: Wieland der Schmied. Luxusausg. Lammlleder 20 M.; Geschenkausg. Leder 7 M 50 ¢; gewöhnl. Ausg. 3 M.		H. G. Wallmann in Leipzig.	14960
Gebrüder Paetel (Dr. Georg Paetel) in Berlin.	14956	Sibellinus u. Germanicus: 45 Thesen zur Gewerkschafts-enzyklika. 50 ¢.	
Heyking: Ille mihi. 2 Bände. 7. Aufl. 10 M.; eleg. geb. 12 M.			

Nichtamtlicher Teil.

Die Kunst des Verkaufens im Sortiment.

In einer früheren Betrachtung über die kleinen Mittel im Buchhandel*) wurde bereits erörtert, von welcher Bedeutung für das Sortiment diese Kunst ist. Es wurde festgestellt, daß gerade ein Ladengeschäft, das im allgemeinen durch keinerlei scheinbar oder wirklich besonders günstige Angebote das Publikum anzuziehen vermag, in besonderem Maße angewiesen ist auf ein wohlgeschultes Verkäuferpersonal, das die schwere Kunst, mit Menschen umzugehen, aus dem Grunde versteht. Welches sind nun die hauptsächlichsten Erfordernisse für einen guten Verkäufer?

Zunächst ist unbedingt nötig eine gute allgemeine Bildung. Und es ist keine Frage, daß hier das Niveau im Laufe der letzten Jahrzehnte erheblich gesunken ist. Früher galt der Besitz des Einjährigen-Zeugnisses als die mindeste Vorbildung, die verlangt wurde, und Lehrlinge, die das Reisezeugnis eines Gymnasiums besaßen, gehörten durchaus nicht zu den Seltenheiten. Man kann zugeben, daß es keinen erheblichen Unterschied bedeutet, ob jemand bis zum vierzehnten oder bis zum fünfzehnten Jahre die Schule besucht hat, und daß es immer ehemalige Volksschüler gegeben hat, die in ihren Leistungen als Gehilfen Absolventen von einer Realschule überflügelten. In der Tat ist ja vielleicht das Mehr an Kenntnissen, das die Realschüler mitbringen, nicht erheblich, das erlernte Englisch und Französisch reicht jedenfalls in den allermeisten Fällen nicht hin, um englische und französische Kunden wirklich zu bedienen. Aber es sind doch immerhin Vorkenntnisse da, die gerade dem jungen Buchhändler, der, wenn er überhaupt auf dem laufenden bleiben will, ohnehin sich immer an der Oberfläche der Dinge halten muß, sehr zu statten kommen. Diese geringen Sprachkenntnisse schützen ihn vor jener peinlich wirkenden falschen Aussprache fremdsprachlicher Titel, sie ermöglichen ihm, die meisten dieser Titel we-

nigstens zu lesen und zu verstehen, und erleichtern ihm ungemain eine sprachliche Fortbildung. Dazu kommt noch eins: Unsere Realschulen sind nach Methode, nach Lehrer- und Schülerpersonal keineswegs Volksschulen mit einer neunten Klasse, sondern Mittelschulen; der Unterricht wird von Lehrkräften erteilt, die in der Mehrzahl akademisch gebildet sind und nach anderen, freieren Grundsätzen unterrichten. Schließlich werden diese Schulen besetzt von den Angehörigen der Stände, die gebildet sind oder doch den dringenden Wunsch haben, ihren Söhnen eine bessere Bildung zuteil werden zu lassen, als sie selbst sie besitzen. Das alles färbt ab, und der absolvierte Realschüler verfügt im Durchschnitt zweifellos wenn nicht über größere Kenntnisse, so doch über eine bessere Vorstellung von dem Umfang der Kenntnisse, die zu einer guten allgemeinen Bildung gehören. Und über bessere Manieren. Das Letztere erklärt sich schon aus der geringeren Schülerzahl in den Klassen der Mittelschulen. Diese guten Manieren sind aber, so fragmentarisch sie manchmal auch sein mögen, für den jungen Buchhändler deshalb besonders wichtig, weil er ja fast ausschließlich mit einem gebildeten Publikum zu tun hat. Heute ist leider vielfach die Lage so, daß der junge Nachwuchs von der Volksschule kommt, vielfach in einem Verlags- oder gar in einem Kommissionsgeschäft lernt und sich dann, wenigstens auf einige Zeit, im Sortiment betätigt. Wer es irgend ermöglichen kann, macht gegen Ende der Zwanzig, vielfach auch früher, den Sprung zum Verlag oder Antiquariat. Aus sehr verständlichen und naheliegenden Gründen. Der begabte Verkäufer hat im Sortiment, von wenigen Firmen abgesehen, im allgemeinen keine günstigen Aussichten. Und doch ist der gute Verkäufer die wichtigste Person in einem Sortiment. Es ist wichtiger als ein exakter Buchhalter, wichtiger als ein Zeitschriftenexpedient, wichtiger als ein unermüdlicher Ostermessenarbeiter. Denn wenn er gut ist, so erspart er die halbe Messarbeit.

Das dringendste Erfordernis neben guten Umgangsformen und allgemeiner Bildung sind für den guten Verkäufer

*) Bgl. Bbl. Nr. 159.