

Vertriebs- und Rechnungstätigkeit sind ihrem Wesen nach völlig verschieden. Die eine ist durchaus individuell, die andere hat überwiegend formalen Charakter. Beide setzen ganz verschiedene Begabung und Ausbildung voraus. Im kaufmännischen Leben hat sich längst eine darauf gegründete Arbeitsteilung entwickelt. Sie ist geradezu das Kennzeichen des zweckmäßig eingerichteten Betriebs. Die Verkäufertätigkeit wird dadurch leistungsfähiger, die Kontorpraxis exakter. Auch sind nur auf diesem Wege zuverlässige Buchführung und Kontrolle im Betrieb zu schaffen.

Im Buchhandel ist diese für unsere Zeit so charakteristische Ökonomie der Kräfte noch sehr zu vermissen. Wo sie aber geübt wird, im Reise- und Versandbuchhandel, können wir sofort eine uns überlegene Technik des formalen Geschäftsbetriebs, eine gesteigerte Vertriebsenergie am Werke sehen. Kein Zweifel, daß unsere Betriebsweise hier einen Mangel aufweist, der uns gegen jene in Nachteil setzt, daß wir die Erklärung für manche Erscheinungen in der Lage des Sortimentes hier zu suchen haben. Im Sortiment stellt der individuelle Charakter des Buches dem Vertrieb ungleich schwierigere Aufgaben, er setzt eine weit gediegeneren Bildung voraus, als sie die Verkäuferpraxis der kaufmännischen Unternehmungen erfordert. Um wie viel wichtiger muß es da für uns sein, die dazu befähigten Kräfte ganz in den Dienst ihrer Aufgabe zu stellen und sie ihr so gewachsen zu erhalten! Die Reisegeschäfte und Versandbuchhandlungen haben uns gelehrt, daß unsere Vertriebsformen den neuzeitlichen Anforderungen nicht genug nachgekommen sind. Wir müssen, wenn wir unsere Absatzgebiete behaupten und erweitern wollen, uns einiges auch von der Vertriebstechnik dieser Geschäfte in angemessener Form zu eigen machen. Wenn aber für den Erfolg eines Unternehmens die zweckmäßige Organisation der Arbeit nicht weniger wichtig ist, als die Tüchtigkeit jedes Einzelnen: sollten wir unseren Betrieb nicht ebenso einrichten können?

Wir brauchen alle literarisch gebildeten Kräfte nur für den Vertrieb! Das muß der Grundgedanke jedes neuzeitlich organisierten Sortimentgeschäftes sein. Und daraus ergibt sich von selbst die Forderung: Den formalen Geschäftsbetrieb so einfach zu gestalten, daß er nicht jene meist höher einzuschätzenden Kenntnisse erfordert, daß er nicht Kräfte bindet, die wir dem Vertrieb des Buches dienstbar machen müssen!

Wir verlangen für die formalen Arbeiten eines Betriebs Geschäftspraxis, gute Form, Akkuratess. Eine persönliche Beziehung zum Buche, wie sie der Vertrieb, die sachkundige Beratung des Publikums voraussetzen, ist für diese Tätigkeit nicht erforderlich. Sie hat das Buch nur mechanisch oder zahlenmäßig in seinem äußern Werte zu erfassen, und sie strebt dabei nach Einfachheit, Kürze und Prägnanz. Hier aber liegt die Schwierigkeit. Der individuelle Titel des Buches ist diesem Streben nicht förderlich, er ist es, der bei der Vielfältigkeit der Erscheinungen die formale Arbeit im Betrieb so außerordentlich vermehrt, die Arbeitsteilung hindert. Eine rein äußerliche Erfassung literarischer und künstlerischer Gegenstände, wie sie der kaufmännische Betrieb fordert, ist nur möglich, wenn wir dafür neben dem Titel eine geschäftsmäßige Bezeichnung schaffen, eine Nummer, eine Signatur. Diese muß aber, um den Bedürfnissen der Sortimentpraxis zu genügen, zugleich Wesen und Art der Erscheinungen ausdrücken: Wir haben dafür die bibliographische Signatur, wie sie ja aus ähnlicher Veranlassung auch im Bibliotheksbetrieb Anwendung findet. Erst eine Bücher-Auszeichnung dieser Art, die jeden Titel kurz und deutlich kennzeichnet und die sich mit Leichtigkeit im Betrieb einrichten läßt, gibt uns die Möglichkeit, diesen einfacher und doch zuverlässig zu organisieren und so für die Vertriebstätigkeit neue Kräfte freizumachen. Die Individualität eines Buches kann nur sein Titel plastisch genug ausdrücken, und darum kommt für den Vertrieb in allen Fällen gewiß nur dieser in Betracht. Aber für die geschäftsmäßigen Arbeiten der Abrechnung, Ordnung und Kontrolle eines größeren Bücherlagers ist eine Bezeichnung, wie sie jedem Handelsgegenstande eigen ist, auch für das Buch unbedingt erforderlich. Denn der Titel ist nur seine literarische, keine geschäftsmäßige Bezeichnung. Daß die Anwendung einer solchen im Sortiment, bei sinngemäßer Einrichtung des Betriebes, irgendwelche Bedenken rechtfertigen würde, kann nicht behauptet wer-

den. Kommt doch schon jetzt mehr als die Hälfte aller Erscheinungen in Form von Bibliotheken oder Serien, mit ihren fortlaufenden Nummern versehen, auf den Markt. Und Verleger wie Sortimentler wissen die hierdurch geschaffenen Erleichterungen im Betrieb wohl zu schätzen. Es kann sich daher nur um die Frage handeln, wie wir das Prinzip auch auf die Einzeltitel anwenden und es unserer Praxis auf die zweckmäßigste Weise anpassen und nutzbar machen können.

#### Die bibliographische Signatur im Sortiment.

Wenn wir jeden zum Vertrieb ausersehenen Einzeltitel bei der Bestellung in ein systematisch angelegtes Verzeichnis eintragen, so daß die Abteilung und Nummer der Titelaufnahme uns vom Verleger gleich einem Bestellbuchhinweis auf seiner Faktur angegeben wird, so können wir jedem Buche schon bei der Übernahme eine Auszeichnung geben, die fortan prägnant auf die Eintragung in jenem Verzeichnisse hinweist. Dieses auch für Angaben über Verlag, Preise und Bezugsbedingungen der einzelnen Titel, endlich auch als Statistik unserer Bezüge, die sich durch die bestellbuchmäßige Führung des Verzeichnisses von selbst ergibt, zweckmäßig einzurichten, verursacht keine weiteren Schwierigkeiten. Ebenso wenig die Herstellung eines Zettelkatalogs mit gleichlautenden Signaturen, der als Register zum systematischen Lager-Verzeichnisse und sodann als Unterlage für Inventur und Abrechnung dienen kann. Tragen wir nun auch die Titel unseres Lagers ebenso systematisch geordnet in das Verzeichnis ein, indem wir auch dort jedes Buch mit seiner Signatur auszeichnen, so haben wir damit eine Einrichtung geschaffen, mittels der wir die oben angedeutete Arbeitsteilung im Betrieb durchführen und diesen formal wesentlich einfacher gestalten können.

Ein Beispiel wird dies anschaulicher machen. Bei der Abrechnung des Kommissionsgutes haben wir es nur insoweit mit dem persönlichen Charakter der Erscheinungen zu tun, als wir bestimmen, welche Werke zu remittieren, welche als noch absatzfähig zu disponieren sind. Diese Arbeit ist individuell, sie dient dem Vertrieb, und die Signatur tritt hier gänzlich hinter den Titel zurück. Die Remission, die Berechnung und Verbuchung der Werke sind Arbeiten formaler Art. Hat nun jedes Buch eine prägnante Signatur, so ist die Möglichkeit einer Arbeitsteilung gegeben. Wir bedienen uns unserer Zettel, die so eingerichtet sind, daß sie, unsere Bezüge und den Lagerstand ausweisend, alle Dispositionen für die Abrechnungsarbeit vollkommen deutlich aufnehmen und ihr dann zur Grundlage dienen können. Die Aufnahme des Lagers und der vorher bestimmten Remittenden läßt sich, ohne daß die systematische Aufstellung der Bücher dabei verändert wird, mittels der Zettel innerhalb weniger Stunden durchführen. Die Abrechnung selbst vollzieht sich darnach ohne jede Störung im Betriebe und ohne daß teure Kräfte dazu erforderlich sind, einfach und exakt, und die Vertriebstätigkeit erleidet dadurch keine Unterbrechung.

Ein anderes Beispiel: Bei der Lagerinventur ist nur die Bewertung der Bücher individuell. Sie beruht auf der Kenntnis ihres Wertes im Verhältnis zur Nachfrage. Die Aufführung der einzelnen Titel mit ihren Preisen ist formale Arbeit. Wollten wir beides zugleich ausführen, so wäre die uns zur Verfügung stehende Zeit nicht ausreichend dafür. Begnügen wir uns nur mit den Preisen, ohne die Titel anzuführen, was eine chiffrierte Nettoauszeichnung der Bücher voraussetzt, so können wir Ungelegenheiten nicht verhindern, das Resultat in keiner Weise kontrollieren. Anders, wenn wir anstelle der Nettoauszeichnung die Signatur setzen. Nach vorausgegangener Durchsicht des Lagers nehmen wir es, wie oben, binnen kürzester Zeit auf, ordnen die Zettel nach den Signaturen, finden so im Lagerverzeichnis leicht die Nettopreise und stellen danach unsere Berechnung auf. Der Vertrieb wird durch diese rein formalen Arbeiten nicht mehr behindert.

Wir sehen aus jedem dieser Beispiele, wie eine solche im Wesen des Buches begründete Arbeitsteilung uns nach beiden Richtungen hin Vorteile gewährt. Wir haben die Möglichkeit, alle der Buchführung dienenden Arbeiten an einer Stelle zu vereinigen und damit den Grund für modern-kaufmännische Buchführungsverhältnisse zu legen; zugleich aber führen wir damit

(Fortsetzung auf Seite 65.)