

Zu gleicher Weise legt man für Graphit und Ölgemälde eine Kartei an, und zwar wählt man auch hier wieder zweckmäßigerweise verschiedene Farben für Kunstblätter der reproduzierenden Künste, Graphit und Ölgemälde. Bei Ölgemälden empfiehlt es sich, jedem einzelnen Werk eine besondere Karte zu geben, und zwar etwa nach diesem Schema:

Thoma, Hans, Engelwolke, 60×100 cm		
Eingang	Woher	fest oder in Kommission
14. 3. 15	Arnold, Dresden	in Kommission M 900.—
Rückseite		
Ausgang	An wen	
16. 6. 15	Dir. Mayer, Langensalza	M 1100.—

Sehr wertvoll war mir stets ein Schaufensterbuch, ein Buch, in dem der Inhalt der Schaufenster jeweils notiert wird. Die Fenster erhalten zu diesem Behufe Nummern etwa 1, 2, 3 usw., und der Eintrag lautet dann beispielsweise so:

23. 6. 14	Fenster 1	7. 7. 14
Alte Meister		
Holbein, Erasmus; Holbein, Familie; Holbein, Madonna; Dürer, Selbstbildnis; Dürer, Allerheiligenbild vorn gerahmte Seemanndrude.		

Das erste Datum oben links ist der Tag des Einräumens, das Datum rechts oben der Tag, der dem Ausräumen des Fensters vorausgeht. Häufig kommt es, namentlich bei Damen, vor, daß ein Käufer ein Bild wünscht, das um die oder jene Zeit ausgestellt war, von dem er aber nichts mehr weiß, als schwache Anhaltspunkte. Dann gibt es meist ein Kopfzerbrechen, das in vielen Fällen aber zu nichts führt. Ein Durchblättern des Schaufensterbuches ist bei solchen Gelegenheiten meist von Erfolg begleitet. Auch läßt sich nachträglich durch ein Vergleichen des Schaufensterbuches mit Verkaufs- und Kassenbuch oder der Kassenblockzettel leicht feststellen, ob und inwieweit das Schaufenster Erfolg gehabt hat. Anschließend an das Schaufensterbuch empfiehlt es sich, auch einen Schaufensterkalender anzulegen, der alle regelmäßig wiederkehrenden Gedenktage oder sonstige für Sonderfenster in Betracht kommende Anlässe verzeichnet, wie Kaisers Geburtstag, Jagd, Konfirmation, Hochgebirge usw.

Noch ein Wort sei mir über den oben erwähnten Briefkasten gestattet. Dieser Kasten kann zu einem sehr wichtigen Bestandteil des Geschäfts werden. Er kann ferner noch aufnehmen: Besuchskarten von bestimmten Persönlichkeiten, die irgendwie für das Geschäft von Wichtigkeit sind, rasch hingeworfene Notizen über Wahrnehmungen oder Bemerkungen von Kunden, sodann habe ich ihn in einer Eigenschaft als Fragekasten erprobt, wo er ausgezeichnete Dienste leistete. Die gewakteren, am Geschäft innerlich teilnehmenden Angestellten kommen dem Chef oft mit an sich sehr berechtigten Fragen, die dieser nicht sofort oder wenigstens sofort nicht in der gewünschten Ausführlichkeit beantworten kann. Hier empfahl ich immer, daß der Fragesteller seine Frage kurz und bündig auf einen Zettel schreibe und in den Kasten werfe. Mittwochs und Sonnabends wurden dann alle Leute gerufen, damit alle die Beantwortungen der Fragen und die sich daran geknüpften Erörterungen hören konnten.

Eine besondere Stellung nimmt die allgemeine Kartei ein. Die allgemeine Kartei nimmt alles an Notizen auf, was für das Geschäft irgendwie von Wert ist, und läßt sich mit der Zeit zu einer außerordentlich wertvollen Fundgrube von allem für den

Geschäftsbetrieb Wissenswerten ausgestalten. Sie enthält nach Schlagworten geordnet: Bezugsquellen, Künstleradressen, wichtige Adressen reicher Leute, wichtige Reichsgerichtsentscheidungen, persönliche Notizen über Künstler, kunstgeschichtliche Notizen, Rezepte über Reinigen usw. von Rahmen, Stichen und Ölgemälden u. s. f., kurz alles, was für das Geschäft irgendwie von Wert sein kann.

Ein sehr wichtiges Betriebsmittel stellen die Kataloge dar. Da wir im Kunsthandel noch keine Bibliographie, wie sie der Buchhandel hat, besitzen, sind wir auf die Einzelkataloge der Verleger angewiesen. Diese müssen deshalb in peinlichster Ordnung aufbewahrt werden, und es muß ein Handexemplar vorhanden sein, das nicht durch Herausschneiden der Blätter unvollständig geworden ist. Es empfiehlt sich vielmehr, die wichtigeren Kataloge zu benummern, sie einbinden zu lassen und eine Registerkartei für sie anzulegen. Von allen wichtigeren Verlegern sollten Kataloge in mehrfacher Anzahl vorhanden sein, so daß man nie in Versuchung kommt, das eigene Handexemplar zu zerschneiden oder zu verleihen.

Voraussetzung für eine wirklich ersprießliche Verwirklichung derartiger Organisationsgedanken ist, daß jeder Angestellte von der Zweckmäßigkeit und dem Wert einer solchen Organisation überzeugt ist und sich mit Willen in sie einfügt, daß weiter der Bestand an Mitarbeitern nicht zu häufig wechselt, denn es dauert immer eine geraume Weile, bis ein Neuling ganz in das Gefüge der Organisation hineingewachsen ist und sie nicht mehr als Zwang, sondern als Selbstverständlichkeit, als Wohltat empfindet, und schließlich, daß nichts halb gemacht wird. Was einmal begonnen ist, muß durchgeführt werden, denn Stück- und Fickwerk hält mehr auf, als es irgendwie nützen könnte. Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie wertvoll und unerseßlich eine klug angelegte und straff durchgeführte Organisation ist. Sie ist ein starkes Gerüst, das alles trägt.

Weit entfernt davon, zu glauben, mit diesen Darlegungen etwas annähernd Vollständiges geboten zu haben, wollte ich als alter Kunsthändler lediglich eine Anregung geben, die gerade jetzt am ehesten verwirklicht werden kann. Sehr wichtig ist z. B. auch die Kontrolle über das Lager an fertigen Rahmen und an Rahmenleisten, die in ähnlicher Weise durchgeführt werden kann wie die von mir vorgeschlagene Kontrolle über das Lager an Kunstblättern. Weniger günstige Erfahrungen habe ich dagegen mit der hin und wieder von mir beobachteten Übung gemacht, über die Umsätze der einzelnen Verkäufer eine monatliche Statistik mit und ohne Lanteme aufzustellen. Dies führt nur allzuhäufig zu einem Wettlauf, wobei noch lange nicht immer der bessere Verkäufer gewinnt, sondern meist der, der die stärksten Ellbogen hat und der nicht nur seinen Kollegen beiseite drückt, sondern in sehr vielen Fällen auch dem Geschäft die Kunden vertreibt; doch läßt sich darüber streiten, und es gehört auch eigentlich nicht mehr hierher.

Die Hauptsache ist und bleibt, daß der organisatorische Gedanke, der organisatorische Geist sich mehr und mehr auch jener Geschäftsbetriebe bemächtigt, die sich bisher mehr oder weniger vor ihm verschlossen. Der Weltkrieg hat uns gelehrt, was Organisation ist und was sie vermag. Es liegt nun an den einzelnen, sich den im Feuer erprobten Organisationsgedanken zumut zu machen.

Kleine Mitteilungen.

Verein der österr.-ungar. Buchhändler. — Am 24. Juni fand in Wien im Saale der Handels- und Gewerbekammer die Hauptversammlung des Vereins der österreichisch-ungarischen Buchhändler statt, in der Herr Kommerzialrat Hofbuchhändler Wilhelm Müller zum Vorsitzenden, Herr Franz Deuticke zum Schriftführer, Herr Oskar Ritter von Hölder zum Schatzmeister gewählt wurden. Der wichtigste Punkt der Tagesordnung war die Abschaffung des Kundenrabattes bei Verkauf von Büchern, Musikalien und Kunstartikeln an das Publikum. Dieser Antrag des Vorstandes fand den lebhaftesten Beifall der Versammlung. Mehrere Redner wiesen darauf hin, daß trotz der allgemeinen großen Preissteigerung auf allen Gebieten der Buchhandel seine Preise nicht erhöht