

nur um bescheidene Gewinne handelt. Freilich wenn man jetzt sieht, wie im »stolten« Sortiment von einem neuen »Herzog«, »Zahn« usw. von vornherein 100—150 Exemplare bestellt werden, wo wir es früher bei einem neuen »Ebers«, »Freitag« usw. im günstigsten Falle bei 26/24 bewenden ließen, da sollte man meinen, der Sortimenter der Jetztzeit wie es bald dem Verleger gleich. Bei solchem Ab- und Umsatz wird aber auch, wie ich schon oben bemerkte, das rein Persönliche im Sortiment ausgeschaltet. Die »Herzog« usw. werden vom Ladentisch weggekauft ohne viel Reden und Mäkeln.

Früher war's anders, und da fallen mir ein paar nette kleine Erlebnisse ein, die zugleich zeigen mögen, wie wünschenswert es immerhin oft gewesen wäre, daß der Sortimenter im Verkehr mit unbekanntem Kunden sich etwas Reserve auferlegt und nicht zu sehr seinem Temperament die Zügel hätte schließen lassen, wie ich es wohl manchmal tat. Genug, an einem recht ruhigen Morgen stehe ich in der Springerschen Buchhandlung in Berlin am Pult. Herein tritt ein alter Herr und verlangt in liebenswürdigster Weise die Vorlage eines guten Handatlasses. Ich hole also Stieler, Kiepert, Wehland (Andree gab es damals noch nicht) herbei und empfehle dringend den Kiepert. Nach vielem Hin und Her, wobei ich die Vorzüge des Kiepert warm, vielleicht etwas zu warm hervorhebe, was zu meiner Verwunderung immer ein humoristisches Schmunzeln des alten Herrn hervorrief, bricht dieser schließlich in ein herzhaftes Lachen aus und meint: Nun, dann senden Sie mir nur den so berühmten Kiepert. Ich bin Professor Kiepert! — Wir schieden als gute Freunde.

Schlechter ging es mir ein ander Mal. Da kommt eine ältere Dame — es war in Kiel — in die Buchhandlung und verlangt Klaus Groths Quiddorn. Ich lege das Buch vor, aber die Dame meint: »Ich wünsche nicht diesen, sondern den zweiten Teil.« Auf meine Bemerkung, daß der nicht vorrätig sei, drückt sie ihre Verwunderung aus und fragt: »Ja, aber weshalb denn nicht und dann hier in Kiel, wo Groth doch lebt?« Etwas wegwerfend bemerkte ich: »Gnädige Frau, den zweiten Band kauft ja niemand, der würde, ungefragt, nur fest auf Lager liegen.« Zu meiner Verwunderung kommt sehr verstimmt die Antwort: »Nun, dann bestellen Sie ihn mir, auch wenn er sonst nicht gekauft wird.« Auf meine Frage, zu wem ich das Buch senden solle, erhalte ich zur Antwort: »Ich bin Frau Professor Groth.« Mein Gesicht wird nicht gerade das geistvollste gewesen sein.

Zum Schluß möchte ich noch eine Erinnerung an den eigenartigen Umstand erwähnen, daß ich einmal im eigenen Sortiment in einem Jahr, ohne daß irgendwie seitens der Verleger Reklame gemacht war, also nur durch persönliche Empfehlung siebenmal den großen Wehlandschen Atlas (Geogr. Institut) absetzte und in einem andern Jahr dreimal den großen Hogarth (Paraflat), während ich weder vorher noch nachher jemals eins der Werke verkauft habe.

War das ein Bücherchicksal oder die so viel erörterte »Duplizität der Fälle«?

Das Buchdruckereikontor. Ein Handbuch für Buchdrucker zur Einführung in die geschäftliche Organisation der Buchdruckereibetriebe. Von Friedrich Engel, Buchdruckermeister. Mit 70 Musterbeispielen, einem Anhang und einem alphabetischen Sachregister. 288 u. XVI S. gr. 8°. Leipzig 1919, Verlag des Deutschen Buchdrucker-Vereins. Ladenpreis 12 M.

Der seit einiger Zeit beim Deutschen Buchdrucker-Verein (Berechnungsamt) angestellte Verfasser hat dieses Buch seinen »streblamen Berufsgenossen« gewidmet. Es ist in zehn Abschnitte und einen Anhang gegliedert. Im Vorwort wird erklärt, daß das Buch den gelerntem Buchdruckern ein ausführlicher Wegweiser durch die geschäftlich-kaufmännische Organisation der Buchdruckereibetriebe sein soll. In der »Einleitung« wird der Entwicklung des Buchdruckgewerbes gedacht und Vergleiche zwischen früher und jetzt gezogen. Weiter wird die Forderung erhoben, im Buchdruckgewerbe in Zukunft wieder mehr

nach dem Grundsatz zu handeln: Die verantwortlichen Stellen in den Buchdruckereien den gelerntem Buchdruckern! Diese Forderung kann man gelten lassen, vorausgesetzt, daß diese leitenden Buchdrucker gleichzeitig auch tüchtige Kaufleute sind. Der erste Abschnitt (»Allgemeines«) erstreckt sich auf die reine Kontortätigkeit, also Eintragung in die Bestellbücher, Ausfertigung der Arbeitszettel, Kalkulation usw. Der Verfasser kommt im Verlauf seiner Ausführungen auch auf das Vertrauen und auf das Geschäftsinteresse zu sprechen und sagt hierbei: »... Ein kaufmännischer Angestellter hat seinem Geschäftsherrn gegenüber Pflichten anderer Art als ein Gewerbegehilfe. In den kaufmännischen Angestellten muß der Geschäftsinhaber sein ganzes Vertrauen setzen, daß der erstere wirklich im Interesse des Geschäfts tätig ist; damit der Geschäftsherr sieht, daß sein Vertrauen dem Angestellten gegenüber auch gerechtfertigt ist, muß der letztere also Geschäftsinteresse zeigen«. So richtig dieser Satz ist, so wird man doch auch die sich daraus ergebende Folgerung anerkennen müssen, nämlich daß auch der Geschäftsherr dem Angestellten erhöhtes Interesse entgegenbringen muß. Aus der zweiten Abteilung wären als für den Verlagsbuchhandel von Interesse zu erwähnen die Schemata von Kaufzetteln für Werke und Zeitschriften (Seite 20—28). Im dritten Abschnitt wird »Die Einteilung des Papiers für die in Arbeit befindlichen Aufträge« behandelt. Dem Fachmann wie sonstigen Interessenten wird hier mancherlei Belehrung geboten, da die Qualitäten, das Gewicht, die Herstellung des Papiers usw. mit in den Kreis der Erörterungen gezogen worden sind. Auch der fortgeschrittene Buchdrucker wird beim Studium dieses Kapitels manche Anhaltspunkte finden, die er in der Praxis gut verwenden kann. Im vierten Abschnitt werden die Arbeits- und Berechnungsbücher besprochen. Eine ganze Anzahl von Musterbeispielen trägt zum Verständnis des Textes wesentlich bei. Für die Wertberechnung werden auf den Seiten 64—69 mehrere Beispiele vorgeführt, die auch für den Verlagsbuchhandel nicht ohne Interesse sind, nicht minder das »Korrekturenbuch« auf Seite 76. Beim fünften Abschnitt (»Kalkulation und Offerte«) wird in erster Linie auf den Deutschen Buchdruck-Preistarif zurückgegriffen. Der Verfasser sagt u. a.: »Die dort festgelegten Einzelheiten sind durch umfassende Untersuchungen ermittelt und so eingehend begründet, daß sich der Kalkulator bei Ausarbeitung eines Preisangebotes nur an die dort gegebenen Zahlen zu halten braucht und nicht nötig hat, sich selbst erst z. B. zur richtigen Ermittlung der Selbstkosten oder ähnlicher Unterlagen den Kopf zu zerbrechen«. Gegen diese von Herrn Engel empfohlene schematische und mechanische Handhabung des Preistarifs muß denn doch *Verwahrung* eingelegt werden. Es handelt sich hier um kein Evangelium, dem man blindlings Glauben und Gesolgshaft zu leisten hat. Der Verfasser dürfte wissen, daß z. B. bei Vorträgen über den Preistarif bzw. bei der nachfolgenden Aussprache oft die unterschiedlichsten Beurteilungen selbst der tüchtigsten Buchdrucksachleute zu verzeichnen sind. Gerade durch das tiefere Eindringen in die Materie und das Kopfzerbrechen über die Nichtigkeit der preistariflichen Unterlagen kann doch erst festgestellt werden, was wahr und falsch im Preistarif ist. Der Deutsche Buchdrucker-Verein hat eine gründliche Neufbearbeitung des Preistarifs wiederholt angesagt, und da darf wohl angenommen werden, daß mancherlei Veränderungen — auch hinsichtlich der Nichtigkeit der Unterlagen — sich als notwendig erweisen. Das ist ja eben der Irrtum, den Preistarif als ein »Kräutlein, rühr' mich nicht an« einzuschätzen. Wenn fünf tüchtige »Kenner« des Buchdruck-Preistarifs zusammensitzen, so kommen gerade über die Beurteilung der »Unterlagen« mindestens sieben Meinungen zum Vorschein. Schließlich muß und soll der Kalkulator auch vor seinem Gewissen, d. h. innerlich davon überzeugt sein, daß das, was er festsetzt, auch richtig ist. Ein oberflächliches, ja gedankenloses Sichverlassen auf den Preistarif kann niemals den Mann bilden, den eine Buchdruckerei braucht. — Im sechsten Abschnitt gelangen die »Sonstigen Kontorgebiete« zur Besprechung, während im siebenten Abschnitt »Die höheren Kontorsächer« behandelt werden. Zu diesen zählt der Verfasser z. B.: das Kontrollieren der laufenden Arbeiten, Propaganda, Reklame usw. Der achte Abschnitt ist dem eigenen Verlag gewidmet; er behandelt den Formularverlag, den Buchverlag und die Gelegenheits-Verlagsachen. Im neunten Abschnitt beschäftigt sich der Verfasser mit der »Kontorarbeit in Zeitungsbetrieben«. Im zehnten Abschnitt behandelt er u. a. die Kontortätigkeit in Werkbetrieben. In dem Anhang, der dem Buche beigegeben ist, wird die Organisation des deutschen Buchdruckgewerbes erörtert (Deutscher Buchdrucker-Verein, Tarifgemeinschaft usw.). Des weiteren befaßt sich der Anhang mit den Geschäftsgebräuchen im deutschen Buchdruckgewerbe und enthält Ratschläge für den Verkehr mit Lieferanten und Kollegen. Die Handhabung des Buches wird durch ein alphabetisches Sachregister wesentlich unterstützt. Die Arbeit des Buchdruckermeisters Friedrich Engel ist eine anerkennenswerte und fleißige Leistung, der auch die hier geübte Kritik im allgemeinen keinen Abbruch tun soll.