

Standesvertretung des Sortimentis also fehlte. Nun aber der neue Sortimenterverein, voran ihr Vorstand, sich wieder aus Sortimentern und Verlegern in Personalunion gruppiert, weiß man das Ding tatsächlich nicht anders zu unterscheiden, als daß man es — nicht verwechselt.

* * *

Unsere Fachschule beginnt ihr drittes Schuljahr; man sucht diesmal in verstärktem Maße auf ihre Bedeutung in Kollegenkreisen hinzuweisen, um einen festen Stamm von Schülern zu gewinnen, mit dem sich das Institut selbst zu einer der Bedeutung Münchens als Buchhändlerstadt entsprechenden Höhe entwickeln soll. Über welche Bedeutung Kollege Resenbächler in seinem Stuttgarter Briefe gelegentlich eines Hinweises auf Ganghofers Verbindung mit Stuttgart schonend hinweggeht. Wir meinen München heute auf einer Höhe, daß ein zweiter Ganghofer es nicht mehr nötig hat, in der Ferne zu suchen, was so nahe liegt. Die bei Ganghofers Beerdigung laut ausführlichen Zeitungsberichten in der Veranstaltung einer kleinen Kinoszene begangenen Stillosigkeiten sind Münchenern jedenfalls nicht vorzuwerfen. — Um zur Fachschule zurückzukehren: Wie wäre es nur mit einem Kursus über richtiges, sage logisches Deutsch? Es hat sich im Laufe der Zeit eine wahre »Tippo-graphie« herangebildet, der nicht scharf genug zu Leibe gegangen werden kann.

* * *

Der Tüchtigen einen hat uns der Tod entrisen: H e i n r i c h H u g e n d u b e l. Zugleich einen Berufsgenossen von altem Schrot und Korn. Aus Stuttgart, wo er in der Ara eines Herwegh, Freiligrath, Kinkel u. a. aufwächst, mit Hadländer Bekanntschaft macht, und von Mezler betreut heranreift, führt es den mit ganzer Seele dem Beruf angehörenden Gehilfen nach Altheidelberg und dann nach Ingolstadt. In Eichstätt macht er sich selbständig, nachdem er auf Grund seiner Buchhändlerprüfung in Nürnberg bei der Regierung die Konzession erhalten hat. Noch einmal, bis 1890, finden wir ihn in Stuttgart, diesmal bei Cotta. 1890 siedelt er endgültig nach München über.

Aus kleinen Anfängen entstand hier die Firma Hugendubel, die heute zu den angesehensten am Platze zählt. In zäher Arbeit verwertete dieser Mann die reichen Kenntnisse, die ihm seine bei aller Zielklarheit doch vielseitige Tätigkeit gebracht hat. 1915 hatte er sich von den Geschäften zurückgezogen.

M ü n c h e n , den 20. September 1920.

K a d ä.

Ein Grund für mangelnde Erfolge im Verlagsbuchhandel.

Von G e o r g K o r c z e w s k i.

In der Abteilung »Angebotene Stellen« des Börsenblattes wird des öfteren eine erste Kraft für Herstellung und Vertrieb gesucht, und zwar, wie aus den Anzeigen hervorgeht, nicht etwa nur für kleine, sondern auch für größere Verlagsbuchhandlungen. Bei dem Gesuch einer Wiener Firma im Frühjahr d. J. sollte diesem doppelt belasteten Fachmann auch noch die Beaufsichtigung einer größeren Zahl von Angestellten und die Überwachung des Briefwechsels obliegen. In einer der zuletzt erschienenen Nummern des Börsenblattes sucht ein Spezialverlag, der den Gedanken einer freiwilligen Sozialisierung zu verwirklichen beabsichtigt, ein großes Personal, unter dem sich für gehobene Posten ein Werbe- und Herstellungsfachmann, ein Korrespondent, ein Buchhalter usw. befinden. Auch persönlich hat Verfasser beobachten können, daß in Verlagsbuchhandlungen von Bedeutung, so bei einer Firma, die zurzeit zweiundvierzig Angestellte beschäftigt, Herstellung und Vertrieb in einer Hand liegen. Diese Hand ist zwar einer außerordentlich tüchtigen buchhändlerischen Kraft eigen, die Umsätze sind aber trotz vorzüglicher, ja oft aktueller Werke nur mäßig; sie läppern sich nur so hin. In einem anderen Falle, wo zwei Seelen, ach! in einer Brust wohnen mußten, wurde die eine umnebelt, wenn die andere in hellstem Lichte erglänzte, und umgekehrt; das heißt: die Herstellungseseele war von Irrtümern heimgesucht worden, wenn die Vertriebsseele gerade ihre höchsten Triumphe feiern konnte; oder:

der Vertriebsfachmann in einer Person hatte sich gar nicht ausleben können, wenn der Herstellungsfachmann derselben Person seine Fähigkeiten in erfolgreichster Weise auf Qualitätsarbeit und günstige Abschlüsse bei den Buchgewerblern eingestellt hatte.

Nach den beiden letzten Sätzen könnte mein Thema für nachdenkliche Verleger oder für leidende (wirklich leidende) Angestellte, in denen besagte zwei Buchhändlerseelen wohnen, erledigt sein. Weil aber die Verleger heutzutage wegen mannigfaltiger Sorgen als Steuerzahler, Lohnzahler, Staatsbürger, Verkäufer, Einkäufer und Familienväter kaum zu überlegendem Nachdenken kommen, und da andererseits — ebenfalls heutzutage — Angestellte sich bei den teuren Lebensverhältnissen in einer steilen, ihre Bewegungsfreiheit und Entscheidungsfähigkeit hemmenden Zwangslage befinden, so sei es mir gestattet, meine Ansichten in der Angelegenheit des in einer Person vereinigten buchhändlerischen Herstellungs- und Werbefachmannes im Hinblick auf die neuerdings wieder erörterten Gesichtspunkte: Taktorsystem, Einsparung, kaufmännische Betätigung im Buchhandel, Wiederaufbau usw. hier weiter auszuführen.

Gleich von vornherein möchte ich dem naheliegenden Einwande begegnen, Herstellung und Vertrieb lägen zeitlich so auseinander, daß sie im großen und ganzen n a c h e i n a n d e r erledigt werden können. In dieser Meinung liegt ein grundlegender Irrtum. Schon bei Übernahme des Manuskripts wird sich der Buchhändler über den ungefähren Absatzkreis des Werkes klar sein müssen. Auf welche Art und Weise er diesen Absatzkreis auf das Buch aufmerksam machen und ihn für dessen Ankauf gewinnen kann, wird ihn von diesem Zeitpunkte an beschäftigen, sofern er ein richtiger Werber ist. Wenn das Papier gewählt und gekauft, gegebenenfalls die Reproduktion des Illustrationsmaterials in die Wege geleitet und die Einbandentwürfe bestellt worden sind, wird die mit dem Umbrechen der Bogen beginnende Drucküberwachung den Propagandisten gefangennehmen. Denn jeder gewissenhafte Werber wird sich ziemlich eingehend mit dem Inhalt des von ihm zu vertreibenden Buches beschäftigen, ebenso wie ein gewissenhafter Hersteller die Textrevision der umbrochenen Bogen neben dem Verfasser wird lesen müssen. Sind schon die Beschaffung des Papiers, die Wahl der Schrift, die Kalkulation oder Vorkalkulation Dinge, die die Aufmerksamkeit eines Mannes — heutzutage mehr denn je — in vollstem Maße in Anspruch nehmen, so wird die Drucküberwachung den ersten großen Zwiespalt in der beruflichen Betätigung des Herstellungs- und Werbefachmannes hervorrufen. Der Hersteller soll genau Revision lesen, Hinweise auf Abbildungen, womöglich mit Buchstaben- oder Zahlen-Nebenhinweisen, nachprüfen u. dgl. mehr, während dem Werber jedes neue Kapitel, sogar das eine oder das andere Satzgefüge ganz neue Vertriebsmöglichkeiten erschließen kann, ja soll, wodurch aber seine Aufmerksamkeit als Hersteller untergraben wird. Die Erfolge der Konzentration sind erwiesen. Gleichzeitige Konzentration auf Herstellung und auf Vertrieb ist also nicht gut möglich. Beginnen aber die Dispositionen eines Herstellungs- und Werbefachmannes für den Vertrieb erst nach Vollendung der Druck- und Einbandfragen mit ihrem stets notwendigen fortwährenden Antreiben der Buchgewerbler, so kommen sie zu spät. Für ein Buch, dessen Ablieferung beispielsweise anfangs November noch rechtzeitig für das Weihnachtsgeschäft erfolgt, darf mit der Propaganda nicht erst anfangs Oktober begonnen werden. Aushängebogen müssen schon viel früher versandt, Anzeigen und Prospekte schon lange vorher entworfen und vergeben sein, zum mindesten für die monatlich erscheinenden Zeitschriften.

Wenn die eingangs angeführte Firma einen Buchhalter neben einem Korrespondenten sucht, so geht sie eigentlich über das im kaufmännischen Leben Übliche hinaus. Man liest sehr oft Gesuche nach einem Buchhalter und Korrespondenten. Dem Buchhalter oder Hauptbuchhalter bleibt auch immer noch Zeit für die Korrespondenz übrig. Er kann beide, die Buchhaltung und den Briefwechsel, sicher und ohne innere Behelligungen nebeneinander erledigen. Buchhaltungsarbeiten füllen selten Tagespensen aus. Es mag dieses höchstens der Fall sein, wenn eine schon bestehende Firma in eine G. m. b. H. umgewandelt