

sind. Gegen die Verwendung von Karteien wird kein Handelsrichter etwas einwenden, solange die Grundbücher, wie Kasse-, Einkaufs- und Verkaufsbuch, ordnungsmäßig und einwandfrei geführt sind. (Vgl. auch Staubs Kommentar z. HGB., 9. Aufl., S. 241, Anm. 2.)

Für die Größe der Karteiblätter lassen sich bindende Vorschriften nicht aufstellen, der Hauptsache nach wird man sich am besten an die von den betr. Spezialfabriken eingeführten Größen halten, die in der Praxis vielfach erprobt und zweckmäßig befunden worden sind. Selbstverständlich ist es, daß die Einrichtung des Karteiwesens nur Schritt für Schritt erfolgen kann, wenn man nicht Gefahr laufen will, durch zu plötzliches Umstellen der Betriebseinrichtung statt der erhofften Übersicht und Genauigkeit ein Durcheinander zu bekommen. Wir werden zweckmäßigerweise zuerst die Buchhaltung auf den Betrieb mit der Kartei umstellen, um hier, wo die Not am offensichtlichsten zutage liegt, Klarheit zu schaffen unter gleichzeitiger Einsparung von Zeit und teurem Material und mit dem Endziel leichter und klarer Übersicht. Bezüglich der Größe und Einteilung der Kontoblätter verweise ich auf Seite 33 und 34 meiner Arbeit: »Cramer, Kontor-Praxis« (Verlag der Buchhändlergilde, Berlin), wo ein Musterblatt nebst Eintragungen und Angabe der Größe der Blätter abgedruckt ist. Unerlässliche Voraussetzung für diese Art der Kontoführung ist allerdings, daß der ganze Versand (die Expedition sowohl der festen wie der zur Ansicht abgegebenen Sendungen) durchgeschrieben wird, eine Bedingung, die schon wegen der vielen damit verbundenen Vorzüge leicht und gern zu erfüllen sein dürfte, um so mehr, als das Durchschreiben ja gar keinerlei Mehrarbeit mit sich bringt, vielmehr gleichzeitig mit dem Niederschreiben der Urschrift (Original) ohne weiteres erfolgt. Wer diese Art der Kontoführung einmal in seinem Betrieb eingeführt hat, wird sich sehr bald und zu seiner eigenen Freude davon überzeugen, wieviel Zeit damit tatsächlich gespart wird und wie sehr der Überblick über das Ganze dadurch gewinnt.

Was oben über die Einrichtung und Führung der Kundenkonten gesagt ist, gilt in genau gleicher Weise für die Verlegerkonten. Selbstverständliche Voraussetzung ist indessen auch hier, daß die Rücksendungsrechnungen gleichfalls durchgeschrieben und deren Doppel verbucht werden, wodurch das ganz unnötige und zeitraubende Führen eines sogenannten Remittendenbuches sowie dessen Registers vollständig erspart wird. Es dürfte wohl jedem Leser ohne weiteres einleuchten, daß durch das Durchschreibeverfahren der Möglichkeit von Fehlern ganz gewaltig vorgebaut wird, wenn er berücksichtigt, daß jeder etwa entstandene Fehler in dem zurückbleibenden Doppel unter allen Umständen ermittelt und gefunden werden kann, was bei dem bisher üblichen Brauch, die Urschrift ohne weiteres in eine Strasse oder sonstiges Geschäftsbuch zu übertragen und die Sendung jeweils noch besonders zu registrieren, beim besten Willen nicht mehr möglich ist. Wenn ich etwas Schriftliches aus der Hand gebe, von dem ich kein Doppel genommen und zurückbehalten habe, so ist mir jede Möglichkeit einer Nachprüfung oder des Vergleichens genommen. Aber gerade in der Möglichkeit der jederzeitigen Nachprüfung beruht auch die unvergleichliche Übersicht, und, davon habe ich mich persönlich schon unzählige Male überzeugen dürfen, damit wächst das Vertrauen der Kundschaft in die Zuverlässigkeit ihres Lieferanten. Wir erzielen mit dieser Art der Buchführung eine Präzisionsarbeit, die wie das feinste Uhrwerk, Rädchen in Rädchen, ineinandergreift. Exempla docent!

Ein wahres Schmerzenskind für alle Betriebe, die auf durchgreifende Werbearbeit angewiesen sind, bilden die sog. Adressenregister. Im Buchhandel findet man letztere fast durchgehends noch in eigenen Registerbänden, wenn nicht gar lediglich die Geschäftsbücher erst mühsam durchgeblättert werden müssen. Wo vollends das Gedächtnis die einzige Quelle bildet, aus der geschöpft wird, darf man sich nicht wundern, wenn die Werbearbeit

nicht den Erfolg zeitigt, den man erhoffte. Was das bei den heutigen Kosten für Material und Porto heißen will, brauche ich hier nicht näher auszuführen.

Hier ist es wiederum die Kartei, welche ganz unschätzbare Dienste leistet. Um den Neuerscheinungen auf dem Gebiet der Literatur eine möglichst weitgehende Verbreitung angedeihen lassen zu können, bedarf der Sortimenter vor allem eines umfassenden Adressenbestandes, dessen Anlegung und namentlich sachgemäße Fortführung durch die

Werbe-Kartei

allein zweckentsprechend ermöglicht wird. Zunächst legen wir uns mit Hilfe des vorhandenen Adressenmaterials für jede Wissenschaft eine besondere Karte an, welche mit der Kopfsüberschrift versehen wird, z. B. Aufzüge, Bergbau, Hüttenkunde, Zahnheilkunde usw. Natürlich würde bei der heutigen Spezialisierung der einzelnen Wissensgebiete eine derartige Einteilung den Bedürfnissen noch lange nicht genügen, und wir müssen daher zu einer möglichst tiefgehenden Gliederung der Kartei greifen. Zu diesem Zweck müssen wir jede sich bietende Gelegenheit ergreifen, uns bei den einzelnen Fachleuten unseres Kundenkreises über den Sinn und Zweck der Fachausdrücke Aufklärung zu verschaffen, was gar nicht schwierig ist. Ein Werk über Schifftung behandelt z. B. eine Spezialarbeit des Zimmermanns, Brücken sind nicht ausschließlich eine Spezialarbeit der Eisenindustrie, sondern, allerdings in anderer Art, auch des Zahnarztes und Dentisten. So gibt es eine Unmenge von Fachausdrücken, die wir naturgemäß nicht alle wissen können, die wir aber bei jeder sich bietenden Gelegenheit festhalten und für uns nutzbar machen müssen. Darum genügt es auch nicht, daß wir uns beispielsweise lediglich eine Karte anlegen mit dem Kopf »Ärzte«, wir werden vielmehr zunächst wohl dieses Gebiet als Gesamtübersicht auf einer Karte eintragen, dann aber sinngemäß die Spezialgebiete mit den Namen der einzelnen Interessenten wieder auf besonderen Karten aufnehmen, so z. B. Laryngologie f. Kehlkopfkrankheiten, Rhinologie f. Nasenkrankheiten, Otologie f. Ohrenkrankheiten, Ophthalmoskopie f. Augenkrankheiten u. s. f., und auf den betr. Karten dann jeweils die Namen der in Frage kommenden Fachärzte beifügen. Das eigentliche Gerüst einer solchen Werbekartei muß zunächst natürlich erst einmal an Hand des vorhandenen Materials aufgeschlagen werden, der weitere Ausbau aber Schritt um Schritt und selbstverständlich mit größter Genauigkeit und Zuverlässigkeit erfolgen. Die Freude an dieser Arbeit wird beim Geschäftsinhaber, wie auch bei den Angestellten gleichermaßen mit dem sichtbar werdenden Erfolg ständig wachsen. Es handelt sich hier um ein Samenkorn, das hundertzählige Frucht trägt.

Nachdem wir in vorstehenden Zeilen die Anlage einer Werbekartei für die einzelnen Literaturzweige kennen gelernt haben, soll auch eine Werbekartei für solche Literatur kurz gestreift werden, deren Absatzmöglichkeit, um mich eines beliebigen, wenn auch mißbräuchlichen Verlegerausdrucks zu bedienen, unbegrenzt ist, also für Massenvertrieb. Zu diesem Zweck legen wir uns eine Kartei nach dem Ortsalphabet an, auf deren Karten sämtliche an dem betreffenden Ort ansässigen Kunden sowohl, wie auch die Namen aller sonstigen etwa für Bücherkäufe in Betracht kommenden Einwohner eingetragen werden. Diese Kartei stets auf dem laufenden zu halten, läßt sich durch Befragen unserer auswärtigen Kunden gelegentlich deren Anwesenheit in unseren Geschäftsräumen leicht ermöglichen. Das Ordnen dieser Kartei nach dem Ortsalphabet hat seine ganz besonderen Vorzüge. Gesezt z. B. den Fall, daß wir heute im Börsenblatt die Ankündigung einer Neuerscheinung auf geschichtlichem, naturwissenschaftlichem oder sonstigem Gebiete finden, die für einen bestimmten Platz unseres auswärtigen Kundenkreises von Interesse ist, so haben wir in unserer nach dem Ortsalphabet geordneten Kartei mit einem Griff alle etwa in Betracht kommenden Anschriften zur Hand und können so in denkbar kürzester Zeit die Werbearbeit vorbereiten. Der ganze Arbeitsplan überhaupt wird durch das Ordnen nach dem Ortsalphabet ganz wesentlich erleichtert und gefördert. Nur ganz beiläufig mag noch als Vorzug dieser Anordnung erwähnt sein, daß wir auf diesem Wege jederzeit in der Lage sind, uns auch über unsere Kunden an den einzelnen Plätzen bei alten, vertrauten Freunden unseres Hauses,

*) Zur Ersparung von Arbeit und Porto bitte ich dringend zu beachten, daß die »Kontor-Praxis« nur von der Buchhändlergilde, Berlin NW. 24, Friedrichstraße 125, geliefert wird.