

so gesagt, daß sie den Inhalt unzweideutig erkennen lassen; wie werden volle Titel im Innenbetrieb gesprochen und gebucht, wo Abkürzungen oder Nummern genügen, sobald eine entsprechende Erklärung im Auslieferungsbuch dem Handelsgefehbuch Genüge leistet. Welche benachbarten oder befreundeten Berufsgenossen beziehen Bücher, Papier, Packmaterial miteinander? Wie wenig wird der bargeldlose Giroverkehr gepflegt, der so billig alle Zahlungen, alle Bankgeschäfte besorgt und den allerdings noch billigeren und rascheren Postscheckverkehr durch Zinsgewährung übertrifft. Werden auf allen Drucksachen Postscheck- und Gironummern angegeben, werden nur genormte Papierformate benutzt, das Einweisungsverfahren der Zeitschriften und der Sammelüberweisungsverkehr ausgenutzt, Massen-Drucksachen ohne Briefmarken aufgeliefert, liegt jeder Rechnung eine Zahlkarte bei? Zahlen wir alle Rechnungen sofort mit Skontoabzug, nötigenfalls sogar mit aufgenommenem und doch noch billigerem Gelde; beachte ich, daß die billigsten Hilfskräfte oft die teuersten sind? Stimmt das reiche Schaufenster zu dem mageren Warenlager oder das reiche Lager zu dem ärmlichen Schaufenster? Achte ich darauf, daß meine Schaufenster immer sehr fein und doch ganz unpraktisch und unökonomisch sein können, daß die Ladenmiete in der ersten Geschäftslage allen Nutzen vornweg auffressen wird, daß Zeitungsanzeigen hinausgeworfenes Geld oder den Grundstein des Geschäftserfolges bedeuten können?

Nicht jeder hat die Gabe des großzügigen Organisierens und Disponierens, aber auch der mittelmäßig Begabte wird dadurch, daß er sich mit ganzem Herzen seiner Aufgabe hingibt, bald merken, daß eine Menge Vereinfachungen leicht angebracht werden können; daß es von Bedeutung ist, ob das Werkzeug, der Meisterstempel, das Tintenfaß genau in der rechten Greifweite liegen, der Meistertypen nicht jedesmal neu abgestrichen werden muß; mehrere Streifenbänder miteinander anzustreichen, Borräte für eine bestimmte Zeit auf einmal zu beziehen, das Lager praktisch aufzustellen usw. Man kann eine zu schwere Last einem Mann ausladen oder sie von zwei in einem Drittel der Zeit erledigen lassen, man kann ein Slave des Löschblattes sein oder es fast missen können, mit halbleerem oder übervollem Tintenfaß Zeit und Aufmerksamkeit verschwenden, mit wortreichen Briefen die Leser ärgern, mit Terminkalender und Notizzetteln, die stets griffbereit auch auf Gängen und in der Straßenbahn sind, das Gedächtnis entlasten und Einfälle festhalten. Man kann zur Post schicken, wenn die Schalterhalle menschenleer ist, nichteilige Ausgänge zusammenkommen lassen, vor jedem Gang in die Stadt einen Gangzettel anlegen, oder immer und immer wieder Minuten und Stunden verlieren. Was haben mir doch meine 20 überschriebenen Schachteln neben meinem Schreibtisch, in denen ich Pläne, Entwürfe, statistische Arbeiten, Angebote, Proben und dergleichen sammle, schon an Sucherei gespart, wie viele Gänge die Schachteln auf meinem Schreibtisch, in die alles hineinkommt, was in den nächsten Tagen in der Stadt, ja sogar beim nächsten Gang in die Geschäftsräume im Erdgeschoß oder im Stock über mir besorgt werden soll. Natürlich erfährt die Statistik nur praktisch Wichtiges, keine Spielereien, und erstrebt neben der Klarheit, wo künftig der Hebel anzusetzen ist, auch wieder die Entlastung des Gedächtnisses. Auf eine Vereinfachung möchte ich noch hinweisen, die bei mir unter anderem schon gute Dienste getan hat: ich lasse meine mancherlei Vordrucke auf einem Bogen durch die Dmmitypie in Stuttgart herstellen, indem ich je einen oder bei großem Bedarf mehrere gute Abzüge zu einer Druckform zusammenstelle, die photographisch auf eine Zinkplatte übertragen und in einer Offsetmaschine gedruckt werden; die einzelnen Vordrucke werden auseinandergeschnitten und stellen sich durch den Wegfall des Neufages und den Zusammendruck sehr billig.

Vielleicht erscheinen manchem Berufsgenossen diese Winke und diese Ersparnisse kleinlich, aber besteht nicht fast alles in unserem Geschäftsleben aus einer Kette von Kleinigkeiten? Und gerade diese Unmasse von Kleinigkeiten, die den Buchhandel mehr als jeden anderen Handelszweig belasten, erzeugen die in Sortimentereisen allgemein herrschende Überarbeitung; sie aber macht uns nicht nur aufgereggt, nervös, launisch, unruhig, sondern auch unproduktiv und unfähig, am rechten Platz großzügig zu sein. Die Mußezeit, die zeitigen Feierabende, arbeitsfreie Sonntage und

Freizeiten sind die Brunnenstube schöpferischer Gedanken, Pläne und genialer Einfälle. Wie kann ein stets überlasteter eine rechte Persönlichkeit mit eigener Note werden; wie ein guter Sortimenter, der in ehrlicher, selbstloser Weise seine nur zu oft hilflosen Kunden bedient, ihnen Bücher, die er selbst lieb gewonnen hat, empfiehlt und ihnen nicht den zuletzt erschienenen Modeschmöcker, den er nur aus der Börsenblattempfehlung des Verlegers kennt, aufhängt. Aufgefallen ist mir schon manchmal, wieviel seltener allgemein Belehrendes und Vertiefendes zu Geschenken empfohlen wird; der Grund dafür ist doch vielleicht der, daß dazu mehr Bücherkenntnis gehört. — Wie kann ein stets überlasteter Sortimenter mit anspruchsvolleren Kunden Neuerscheinungen besprechen und damit sein Geschäft zum Mittelpunkt geistig reger Menschen machen, wie das in alten Zeiten wahrscheinlich mehr der Fall war als heutzutage. Das ist ja das Arbeitsfeld, wo wir Buchhändler in einzigartiger Weise dienen können. D. Ford wird schon recht behalten: aus diesem Dienen wird ein Verdienen; bald wird ein großer treuer Kundenkreis sich solchen Sortimenten zuwenden, in denen vom belebten Chef und ebensolchen Gehilfen bedient wird und nicht von schnippischen Ladenjungfern und Lehrlingen, denen in ihrer Handelsschule allerlei Materialienkunde eingetrichtert wurde, denen aber das große Gebiet der guten und klassischen Literatur noch ein unentdecktes Land ist. Die Scheu vor den Buchhandlungen, von deren Schätzen die meisten weniger verstehen als von allen anderen Geschenkartikeln, wird verschwinden und Bücher werden so leicht gekauft werden wie seither wertlose Hinterlichter. Ja das Zeithaben lohnt sich! Wahrscheinlich werden diese Gedanken manchem als Binsenwahrheiten vorkommen, und doch wie wenige üben das Gesetz des kleinsten Kraftaufwandes aus. Manche fürchten auch die Mühe jeder Betriebsänderung; sie machen lieber eine Arbeit selbst, als daß sie die Mühe des Anlernens einer Hilfskraft auf sich nehmen wollen. Das machen sie dann ihr Leben lang so. Wieder andere scheuen die nötigen Anschaffungen, auch dann, wenn sie viel Zeit ersparen und sich in wenigen Monaten bezahlt machen würden. Zum Glück ist aber bei unseren kleineren Betrieben keine einmalige und plötzliche vollständige Geschäftsstellung nötig, sondern die Änderung vollzieht sich ganz allmählich. Jede Vereinfachung schafft schon ein wenig Luft, Ersparnisse für Neuanschaffungen, Blicke für weitere Unstimmigkeiten. Und bald wird sich eine merkliche Entlastung zeigen.

Der Hauptfehler aber im Buchhandel scheint mir der zu sein, daß man sich kaum einmal entschließen kann, unlohnende Geschäfts- und Literaturzweige fallen zu lassen, um ja keinen Kunden zu verlieren. Und doch ist eine dem Umfang nach beschränkte Sortiments- oder Verlagsbuchhandlung, die auf einigen Spezialgebieten Vortreffliches leistet, nach meiner Erfahrung nicht nur das Befriedigendste, sondern auch das Einträglichste. Aber wie wenige bringen es über das Herz, das zu sagen, was im sonstigen Warenhandel ganz üblich ist: in diesem Zweig der Literatur finden Sie beim Kollegen K eine reiche Auswahl, ich könnte Ihnen nur eine bestimmte Bestellung ausführen. Von allen Literaturzweigen ein kleines Lager, ein kleines Verständnis und damit viel Ballast und Arbeit und wenig Gewinn, das ist der Fluch des Buchhandels. Immer noch träume ich meinen Jugendtraum von einem Genossenschaftssortiment in einigen benachbart liegenden getreuten Geschäftsräumen mit ausgewählt tüchtigen Kollegen, die je einen großen Zweig der Literatur pflegen, einander in die Hände arbeiten und sich gegenseitig aushelfen würden. Was könnte da mit verhältnismäßig kleinem Kapital und Personal Vortreffliches geleistet werden! Als ich als angehender Geschäftsherr in einem größeren Kreis von Berufsgenossen diesen Gedanken entwickelte, lächelten die erfahrenen älteren Herren. Ich wußte damals schon ein bißchen und heute noch mehr als vor 35 Jahren, warum sie den Plan als Luftschloß behandelten. Trotzdem glaube ich auch jetzt noch, daß fleißige, tüchtige, ehrliche Männer, die die nötige Ellbogenfreiheit haben und wenigstens keine ausgesprochenen Egoisten sind, gemeinsam in dieser Form wirken können.

Aber auch unsere Berufsverbände könnten uns noch mehr als jetzt helfen, Zeit und Geld zu sparen. Kreisvereine können verschiedene Rabatte für Voraus-, Bar-, und 14-Tage-Zahlungen und Aufschläge für Zahlungen in 1, 3 und 6 Monaten beschließen