

Diese zweite hebräische Druckerei in Dessau fand an derselben Stelle ihre Aufstellung, an der vordem die erstere gestanden hatte, im Vaterhause des Elias Wulff in der Hospitalgasse.

Nur drei Drucke, darunter auch ein von David Fränkel verfaßter Kommentar, wurden in den Jahren 1742 und 1743 bei Elias Wulff hergestellt, über das Jahr 1743 hinaus sind keinerlei weitere Schriften in dieser Presse gedruckt worden, sodaß die Jahre 1743 und im Hinblick auf die Jeknitzer Offizin 1744 tatsächlich als die endgültigen Endpunkte der Wulffschen Presse anzusehen sind.

Der Lebenslauf dieser Wulffschen Presse war somit äußerst bewegt und durch die zahlreichen Schicksalschläge durchaus nicht immer glücklich, der Zweck war aber jedenfalls erreicht, 104 Drucke insgesamt wurden durch die Wulffsche Presse zugänglich gemacht, die einen gewiß nicht gering zu bewertenden segensreichen Einfluß ausgeübt haben mögen.

Neuere kaufmännische Literatur.

Wenn auch der Buchhandel innerhalb des Handelslebens infolge der Eigenart seiner Ware immer eine Sonderstellung einnehmen wird, so bleibt er doch ein Glied des Ganzen. Wird doch von ihm nicht allein die Aufrechterhaltung seiner Ideale, sondern auch — in der Gegenwart ganz besonders — kaufmännischer Geist, kaufmännisches Denken und Handeln erwartet. Die auf dem Gebiete des Handels erscheinende Literatur hat demnach für ihn nicht allein allgemein berufliches, sondern in vieler Beziehung auch persönliches Interesse. Wir tun gut daran, uns niemals zu isolieren, sondern immer die Fühlung mit dem allgemeinen Handelsleben zu behalten. In diesem Sinne dürfte sich ein tieferes Eingehen auf drei neue Bücher rechtfertigen, die geeignet sind, auch dem Buchhändler geistigen und praktischen Nutzen zu bringen. In ganz vorzüglicher Ausstattung liegt vor:

Im Reiche Merkurs. Ein Lese- und Lebensbuch für Kaufleute, zusammengestellt von Dr. phil. Alfred Schirmer, Studienrat am Reformrealgymnasium zu Chemnitz und Dozent an der Handels-Hochschule Leipzig. gr. 8°. 250 S. Berlin 1925, Industrie-Verlag Spaeth & Linde. Ladenpreis in Halbleinen gebunden M. 4.80.

Dieses Lesebuch ist in seiner ganzen Art neu und unbedingt auf seinem Gebiet als Fortschritt zu begrüßen. Der Leser bekommt keine trockenen Beschreibungen vorgelesen, sondern kann aus den Quellen schöpfen. Das gilt ganz besonders für den ersten historischen Teil unter dem Titel »Der Werdegang des deutschen Handels«, der eine Übersicht von den römischen Zeugnissen zum germanischen Handel an bis zur Gründerzeit der 1850er Jahre und der Entstehung des Bankwesens gibt. Es folgen weitere Abteilungen: Kaufmannsbrief und Kaufmannsstil in sechs Jahrhunderten — Vom Stift zum Handelsherrn — Führende Männer (Jugger, C. W. Arnoldi, Friedrich Vist, Friedrich Harkort, Alfred Krupp, Werner Siemens, Ernst Abbe, Carnegie) — Stätten kaufmännischer Arbeit — Mein Feld ist die Welt (Uberschhandel) — Fabrik und Bergwerk — Der Arbeiter — Die Flügel Merkurs (Verkehrswesen) — Der Handel als Wirtschaftsmacht — Der Kaufmann als Kulturträger. Die Anschaulichkeit und Lebendigkeit der Darstellung beruhen darauf, daß sich der Ablauf der geschichtlichen und kulturgeschichtlichen Entwicklung zwanglos aus dichterischen oder sonst literarisch oder geschichtlich wertvollen Zeugnissen der verschiedensten Personen aus allen Jahrhunderten ergibt. Aber nicht allein die Dichtung ist es, die diesem neuen Lesebuch den inneren Schwung, den göttlichen Funken verleiht, auch die bildende Kunst tritt in Gestalt guter Wiedergaben von Bauwerken, Gemälden und Holzschnitten in den Dienst der Sache und trägt zur Veranschaulichung des Textes das Ihrige bei. So ist ein in sich geschlossenes Panorama des deutschen Handels gegeben, das dem Kaufmann die Tradition und Bedeutung seines Berufs klar erkennen läßt und in ihm Standesbewußtsein und gesunden Stolz auf seine Tätigkeit im Dienste der Allgemeinheit weckt. Nicht nur daß er da ist, der Kaufmann, und daß er seinen Beruf kennen und das Beste leisten soll, wird als Frucht der Lektüre erstrebt, sondern warum und wozu er da ist als wichtiges Glied der Volksgemeinschaft. Die dichterischen Zeugnisse, die er hier über sich findet, sollen seinem Geist Flügel verleihen und ihn den Wert seiner Arbeit erkennen lassen. So trägt das Buch dazu bei, aus jungen Kaufleuten ohne aufdringliches Dozieren selbstbewußte Männer und Staatsbürger zu machen.

In diesem Zusammenhange sei daran erinnert, daß die Verwirklichung eines ähnlichen Gedankens für den Buchhandel an den unglückseligen Verhältnissen der Kriegs- und Nachkriegszeit leider ge-

scheitert ist. Wäre es jetzt nicht an der Zeit, auf Grund des noch vorhandenen Manes, der bereits geleisteten Vorarbeiten und des gesammelten Materials an die Herausgabe des Buchhändlerlesebuches heranzutreten und es ebenso wie das vorliegende zu einem Lebensbuch zu gestalten?

Wallfisch-Roulin, Paul: Verhandlungstechnik. Hundert Ratschläge über die Kunst, mit Erfolg zu verhandeln. 3. Aufl. 8°. 216 S. Stuttgart 1925, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Ladenpreis in Halbleinen gebunden M. 5.80.

In einer Zeit, in deren Unruhe die Gegensätze härter aufeinanderprallen als sonst, ist der Weg der Verhandlung und der Kompromisse meist das einzig Mögliche. Freilich könnte man einwenden, daß die Kunst des Verhandeln keine Eigenschaft sei, die man sich schnell aneignen könne, sondern ein besonderes Talent, das nicht jeder besitzt. Das wird in gewisser Beziehung immer zutreffen. Etwas anderes ist die Frage, ob nicht auch derjenige, der die natürliche Gabe des Verhandeln nicht besitzt, sie sich nicht durch besonderes Studium erwerben könne. Ich möchte eine Beantwortung dieser Frage bis zu einer gewissen Grenze bejahen. Es ist sehr wohl möglich, daß das vorliegende Buch denen, die sich unsicher fühlen, das Gefühl der Sicherheit verleihen kann, wenn sie sich die auf psychologischer Grundlage beruhenden Ratschläge des Verfassers zu eigen machen. Jedenfalls kann man aus dem Buche allerlei lernen. Sein Inhalt gliedert sich in zwei Hauptteile: »Verhandlungen in Körperschaften« (in Fachvereinen, wirtschaftlichen Verbänden, Geschäftskonferenzen, kulturellen, sportlichen Vereinen, Gesellschaften, Behörden, Parlamenten usw.) und »Verhandlungen zu zweien«. Hier sind besonders die Verhandlungstechniken mit Reisenden, Geschäftsteilhabern und Angestellten zu nennen. Daß dieses Buch bereits in dritter Auflage vorliegt, beweist, daß es einem Bedürfnis der Zeit entspricht. — Auf rein praktisches Gebiet verfehlt uns das

Jahrbuch des Kaufmanns von Carl Flubme. Kl. 8°. 171 S. Leipzig-Möckern 1926, ABC-Verlag Georg Flock. Ladenpreis in Halbleinen geb. Mk. 3.50.

Der Verfasser ist Schriftleiter der im gleichen Verlag erscheinenden Buchhaltungszeitung. Der Inhalt des Jahrbuchs gliedert sich in folgende 5 Teile: Geschäft und Buchhaltung (Neuzeitliche Buchführungsmethoden — Zinstabelle) — Geschäft und Betriebswirtschaft — Geschäft und Recht (ABC der Aufwertung — Gerichtskosten-tabelle) — Geschäft und Steuer (Aus der Reichsabgabenordnung — Die Hauptsteuern der Reichsteuerreform 1925) — Geschäft und Sozialversicherung (Angestelltenversicherung und Erwerbslosenfürsorge). Wenn man bedenkt, wie wichtig z. B. Buchhaltungs- und Steuerfragen für den heutigen Geschäftsbetrieb geworden sind, ein wie starkes Augenmerk die Organisationsfrage erfordert und wie sehr alle diese Dinge eines möglichst knappen, aber den Gegenstand erschöpfenden schriftlichen Niederschlags bedürfen, weil sie unmöglich im Gedächtnis behalten werden können, so kann man die Brauchbarkeit dieses kleinen Handbuchs erkennen. Es wird auch den buchhändlerischen Betrieben von Nutzen sein und überall dort Rat und Auskunft erteilen, wo solche schnell und sicher erlangt werden sollen. L.

Der erfolgreiche Verkäufer im Spezialgeschäft. 8°. 68 Seiten. Verlag: Albert Leske & Co., G. m. b. H., Berlin O 27, Marsiliusstr. 11. 2. Auflage erschienen. Ladenpreis Mk. —.80. Auslieferung für den Buchhandel (nur bar) durch Fischer-Druck G. m. b. H., Berlin O 27, Marsiliusstr. 11.

Ein guter Verkäufer ist sehr wertvoll, nicht nur als Geschäftsreisender, sondern auch im Laden. Im Buchhandel traf man ihn früher nicht allzu häufig — ob es heute damit in den Buchläden wesentlich besser bestellt ist, können wir aus eigener Erfahrung nicht sagen. Mit großem Vergnügen erinnern wir uns dagegen an den so früh verstorbenen Kollegen Gillehoff, den späteren Inhaber von Mühle & Schlenker in Bremen, und an seine Gehilfenzeit in Magdeburg. Der Mann konnte verkaufen, und es war ein Vergnügen, das mit anzusehen. Gleichgültig, ob er einen gebildeten Bücherfreund oder einen strebsamen Fabrikarbeiter aus der Neustadt vor sich hatte — er verstand es, ihm außer dem Gewünschten noch etwas mit zu verkaufen. Dabei waren seine literarischen Kenntnisse nicht einmal so erheblich. Aber die Kunst, mit Menschen umzugehen, sie so zu behandeln, daß sie gern kauften und wiederkamen, verstand er. Diese Kunst behandelt die vorliegende Broschüre, die aus Vorträgen entstanden ist, die der Verband Berliner Spezialgeschäfte in diesem Winter halten ließ. Im ersten Vortrag, der im Auszug schon im Börsenblatt Nr. 269 vom 17. November vorigen Jahres wiedergegeben ist, gibt W. Bodländer seine