

Umsätze wenig günstig ist. Genaue statistische Feststellungen haben schon jetzt einen Rückgang der Kundenzahl gegen das Vorjahr um etwa 30% ergeben. Wir müssen also damit rechnen, daß Umsatz-Steigerung und Unkosten nicht miteinander Schritt halten werden. Der Augenblick für einen Abbau der Preise durch das Sortiment scheint mir daher noch nicht gekommen zu sein.

Um der Preisunsicherheit, die das Vertrauen der Kundschaft untergräbt und damit ein Hauptgrund für den Rückgang der Kundenzahl ist, entgegenzuwirken, geht das Bestreben des Sortiments dahin, wieder feste Ladenpreise zu bekommen. Ein auskömmlicher Rabatt soll die Teuerungszuschläge ersetzen. Wenn die Gilde in ihrer Forderung diesen Rabatt mit 45% bemißt, so entspricht dies ungefähr dem, was eine gut geleitete größere Sortimentsfirma jetzt einschließlich der Teuerungszuschläge genießt. Der Verleger hätte also als Ladenpreis nur den Preis festzusetzen, den der Kunde schon jetzt zahlt. Eine Verteuerung würde nicht eintreten. Auch der Verleger bekommt denselben Nettopreis, den er jetzt berechnet. Nun wird mit Rücksicht auf die Honorierung der Autoren von verschiedenen Verlegern behauptet, daß die Heraussetzung der Ladenpreise, wie sie dem Sortiment vorschwebt, unmöglich sei. Diesem Gedankengang kann das Sortiment nicht folgen, da sich bisher jede Steigerung der Verlags-Teuerungszuschläge ohne Schwierigkeiten hat durchführen lassen, wenn Buchdrucker und Buchbinder usw. es forderten. Warum soll das, was bei einer Erhöhung der Produktionskosten möglich war, nicht berücksichtigt werden können, wenn die Gesunderhaltung des Sortiments gebieterisch eine neue Kalkulation fordert.

Mit diesen Ausführungen möchte ich in erster Linie die Stimmen widerlegen, welche die Forderungen der Gilde als weit über das Ziel hinauschießend ablehnen. Nach meiner Überzeugung sind diese Forderungen durchaus geeignet, eine Verhandlungsbasis zu bilden, und es ist höchst bedauerlich, daß von verlegerischer Seite, anscheinend ohne den genügenden Willen zu einer Verständigung, dagegen Sturm gelaufen wird.

Fragt man einen Verleger, ob er in Zukunft glaubt ohne Sortiment auskommen zu können, so wird diese Frage mit aller Entschiedenheit, auch von dem wissenschaftlichen Verlage, verneint. Dann aber muß ein Weg gesucht und gefunden werden, auf dem das Sortiment nicht nur vegetieren kann, sondern in der Lage ist, sich weiter gesund zu entwickeln, nicht zum Nachteil des Verlags.

Noch auf eins kann nicht nachdrücklich genug hingewiesen werden. Auskömmlicher Rabatt ist fraglos ein sehr dehnbarer Begriff. Die höchsten Rabatte können dem Sortiment nichts helfen, wenn der Verleger ihm in dauernd steigendem Maße Konkurrenz macht. Der selbstverständliche kaufmännische Grundsatz: »Man soll nicht zu den Kunden seiner Kunden gehen« wird leider von vielen Verlegern gänzlich mißachtet. Firmen, welche zu den angesehensten unseres Standes gehören, scheuen sich nicht, das Sortiment da auszuschalten, wo sie glauben es entbehren zu können. Die Zahl der Verleger, welche ihren Absatz direkt beim Publikum suchen, nimmt in erschreckender Weise zu, von den Unterbietungen des Sortiments gar nicht zu reden. Andere scheinen ihr Heil darin zu suchen, möglichst viele neue Unternehmungen durch Lieferung mit vollem Rabatt zu unterstützen. Einkaufsgenossenschaften, die sich neuerdings sogar zum Bezuge einzelner Werke gründen, versuchen mit Erfolg ihren Bedarf unmittelbar beim Verleger zu decken, der ihnen häufig unter dem Ladenpreis liefert. Greift dieser Unfug weiter um sich, so wird der durch die sinkende Kaufkraft notwendigerweise zurückgehende Bedarf der deutschen Bücherkäufer bald nicht mehr ausreichen, um auch nur einen Bruchteil der bestehenden Sortiments-Firmen lebensfähig zu erhalten.

Die umgehende Rückkehr zu einheitlichen, für alle verbindlichen Verkaufspreisen und die Vorbehaltung des Verkehrs mit der Privatkundschaft für das reguläre Sortiment ist das Gebot der Stunde!
 Georg Eggers.

Bücherabschluß im Buchhandel.

Von Adelbert Kirsten, Leipzig.

(Fortsetzung zu Nr. 10 u. 12.)

Bücherabschluß einer Verlagsbuchhandlung.

Abschluß der Sortimenterkonten.

Für den Verlag empfiehlt es sich noch mehr als für das Sortiment, die Bilanz nicht für den Schluß des Kalender- oder buchhändlerischen Rechnungsjahres aufzustellen, sondern den Abschluß in die Mitte des Jahres zu verlegen. Man kann dann die vorjährigen Sortimenterkonten zur Ostermesse des neuen Jahres im allgemeinen glatt abschließen. Die Annahme, daß der Abschluß am 30. Juni, also nach der Ostermesse erfolgt, ist den folgenden Ausführungen zugrunde gelegt.

In den ersten Jahresmonaten laufen von den Sortimenterbuchhandlungen die Remittendenpakete mit den Remittenden- und Disponenden-Fakturen ein. Nachdem der Inhalt der Remittendenpakete mit den Eintragungen auf der beigefügten Remittendenfaktur verglichen und die Fakturen nachgerechnet sind, werden die Gesamtsummen der Remittendenfakturen in das Remittendenbuch eingetragen. Es hat dieselbe Form wie das Remittendenbuch des Sortimenters, jedoch soll hier noch das Beispiel einer Eintragung folgen:

Remittendenbuch		Remit-	Dispo-
		tenden	nenden
		⋄	⋄
N. N., Buchhandlung, L.	20.—	30.—
usw.			

Die Beträge der Remittenden und Disponenden müssen auf den Sortimenterkonten gutgeschrieben werden, ebenso noch, wie hier gleich mit bemerkt sein soll, die zur Ostermesse eingehenden Zahlungen. Wenn dann ein Konto auf beiden Seiten gleiche Summen aufweist, muß es sofort abgeschlossen und die Disponendensumme für das neue Rechnungsjahr wieder vorgetragen werden. Ein zur Ostermesse abgeschlossenes vorjähriges Sortimenter-Konto würde etwa so aussehen:

N. N., Buchhandlung, L.		Soll	Haben
		⋄	⋄
1915	Sendungen	100.—	
D.-M. 1916	Remittenden		20.—
"	Disponenden		30.—
"	Zahlung		50.—
		100.—	100.—
1916			
Januar 1.	Disponenden-Vortrag	30.—	
März 5.	Sendung (feste Rechnung)	10.—	
April 10.	Sendung (à cond.)	20.—	

Die Gesamtsumme aller Remittenden und Disponenden, wie sie das Remittendenbuch zeigt, ist dann durch Journalbuchung dem Verlags-Konto im Hauptbuch zu belasten und dem Sortiment(er)-Konto (oder Debitoren-)Konto gutzuschreiben. Die Buchung würde so lauten:

Verlags-Konto	
An Debitoren-Konto	
für D.-M.-Remittenden laut Buch Seite	⋄
für Disponenden laut Buch Seite	⋄
	Sa. ⋄

Außer dem Betrag der Disponenden ist auch die Summe aller im neuen Rechnungsjahr seit dem 1. Januar bis zum Inventurtag à condition gelieferten Bücher dem Verlags-Konto wieder zu belasten und dem Debitoren-Konto zu erkennen, weil, wie schon wiederholt gesagt, die Disponenden und à cond.-Auslieferung für den Verleger am Inventurtag nicht als verkaufte Bücherexemplare gelten, sondern den Lagervorräten zuzuzählen sind. Hierdurch wird für den Inventurtag eine Verbuchung der à cond.-Auslieferung notwendig, nach folgendem Beispiel:

Verlags-Konto	
An Debitoren-Konto	
Übertrag der à cond.-Auslieferung vom 1. Januar bis (Inventurtag) wegen Jahresabschlusses	⋄