

beitgeber an ihre Pflichten erinnern, hier ist ihnen Gelegenheit gegeben, dem vorwärtstrebenden Angestellten seine tatkräftige Hilfe angedeihen zu lassen und sich einen wirklich treuen und zuverlässigen Angestelltenstamm zu erhalten. In diesem Falle wäre eine Bezahlung über Tarif, bzw. Einreihung in eine höhere Tarifklasse ohne Rücksicht auf Alter ein Beweis der Anerkennung und würde dadurch sicherlich das Verhältnis von Arbeitnehmer und Arbeitgeber eine bedeutende Besserung erfahren. Doch ich muß leider gestehen, daß ein großer Teil der Arbeitgeber dieser Frage noch viel zu wenig Verständnis entgegenbringt und gebracht hat. Ich verkenne keineswegs, daß die Entscheidung in den einzelnen Fällen manche Schwierigkeiten in sich birgt, und daß einer oder der andere der Angestellten sich zurückgesetzt fühlen wird. Aber trotz alledem ist es notwendig, daß hier ungeachtet aller Härten eine feste Linie gezogen wird. Und dann möchte ich noch bemerken, daß es oftmals an dem nötigen Vertrauen von Seiten des Arbeitgebers fehlt, und daß berechnigte Forderungen von Angestellten oft ohne Grund zurückgewiesen werden. Ich persönlich bin ein Feind aller Gleichmacherei, die leider heute ein Kennzeichen unserer Zeit geworden ist. Ich vertrete die Forderung, daß jeder Arbeitgeber seinem Angestellten eine Existenzmöglichkeit gewähren muß, und daß er die tüchtigen durch besondere Entlohnung zu weiterer kraftvoller Arbeit anspornt.

Leipzig.

Wilhelm Scholl.

Konten oder Kartothek?

Beranlaßt durch die verschiedenen Artikel des Herrn Kollegen Cramer, in Firma N. Scheurlens Buchh., Heilbronn a. N., haben wir uns nach reiflicher Überlegung entschlossen, von dem gewohnten System der Blattkonten zu dem der Kartothekarten des Herrn Cramer überzugehen. Der Preis für die sehr gut beschreibbaren Kartothekarten, 24x19 Zentimeter groß und einmal gefalzt, erscheint freilich bei der ersten Einrichtung etwas hoch; aber auch die Blattkonten und gebundenen Geschäftsbücher sind jetzt teuer. Was aber bedeuten diese Kosten bei der ganz außerordentlichen Vereinfachung aller Buchungen, bei der viel größeren Zuverlässigkeit, leichteren Übersicht und schönsten, sich von selbst ergebender Ordnung! Es war früher kaum möglich, bei den Tausenden von Blattkonten, unter denen sich immer unzählige taube befanden, jederzeit nachzusehen; jetzt genügt ein kurzer Griff in die Kartothek, um bei jeder Firma den Stand des Kontos festzustellen, was an Neutigkeiten bedingt und fest bezogen wurde usw. Welche Erleichterung auch für die Vertriebsarbeit darin liegt, ist nicht hoch genug einzuschätzen. Nicht benutzte Konten können in einem besonderen Kasten aufbewahrt werden, so daß man immer nur mit einer beschränkten Zahl von aktiven Kartothekarten zu arbeiten braucht, von denen noch die am meisten benutzten durch besondere Fahnen auf den ersten Blick kenntlich gemacht werden können. Bei größeren Versendungen, beim Ausschreiben der Transportzettel, Eintragen der Rücksendungen können die Karten unter das Personal verteilt werden, und die ganze Arbeit ist, wenn eilig, in einem Tage erledigt. Wir glauben nicht zu übertreiben, wenn wir sagen, daß sich jeder Buchhändler, der sich dazu entschließt, dieses System nach den Vorschlägen des Herrn Cramer einzuführen, wie wir selbst vom ersten Tage an fragen wird, wie man nur so lange an dem veralteten System der Blattkonten festhalten konnte.

München.

Verlag der Herzlichen Rundschau (Otto Smelin.)

Die Nachforderung des Valutamehrerlöses.

(Vergl. Bbl. Nr. 191.)

Da die von Herrn Direktor Hartmann ausgesprochenen Klagen in Verlegerkreisen sehr verbreitet sind, so erscheint mir eine Entgegnung unbedingt erforderlich. Wenn auch große Sortimentler und Exporteure den Nachforderungen der Verleger höchst mißtrauisch und zurückhaltend gegenüberstehen, so liegt das daran, daß etwa 90 Prozent aller solcher Nachforderungen unberechtigt und unbegründet sind und daher verweigert werden müssen. Ein Fall als Beispiel: Ein Verleger schickte mir die Nachforderung auf ein Buch, dessen Titel gänzlich unleserlich war. Trotzdem prüfte ich den Fall nach und fand, daß in den letzten Jahren überhaupt nichts von diesem Verleger bezogen war. Ich teilte ihm dies mit, doch gab dieser sich nicht zufrieden und drohte mit allem Möglichen. Erst als ich höflich um Angabe des Lieferungs-tages bat, blieb er die Antwort schuldig und schweigt noch heute. — Da die meisten Nachforderungen in dieser Weise enden, erscheint es durchaus verständlich, wenn man nicht immer Zeit und Lust hat, sich der großen Arbeit, die eine solche Feststellung erfordert, zu unterziehen. — Wenn wirklich demnächst eine Neuregelung vorgesehen ist, so wäre es sehr zu wünschen, wenn die Interessen der Export-Sortimentler mehr als bisher berücksichtigt würden. Wir empfinden es seit

langem als Ungerechtigkeit, daß wir den Valutaanteil dem Verleger sofort bezahlen sollen, während wir bei unseren Kunden wochen- und monatelang auf die Bezahlung warten müssen. Ich habe kürzlich nach Südamerika für mehrere Tausend Mark geliefert und darf die Bezahlung erst in einem halben Jahre erwarten, während die Verleger ihren Teil des Valutagewinnes schon vor der Absendung erhielten. Ist das gerechtfertigt?

Da immer wieder dem Sortiment auf Grund einzelner Vorkommnisse säumige Erfüllung seiner Verbindlichkeiten vorgeworfen wird, so möchte ich einmal die Gegenfrage stellen: Wie geht es, wenn wir einmal eine Forderung an einen Verleger haben? Was für Schwierigkeiten es macht, einen Verleger zur Zurücknahme eines Buches, auch eines falsch gelieferten, zu bewegen, ist allgemein bekannt. Ich warte seit vielen Monaten auf einen Umtausch und erhalte auch auf direkte Karten keine Antwort. Nimmt aber schließlich der Verleger ein Buch zurück, so schreibt er den Betrag bloß gut, vergißt aber fast regelmäßig, ihn bei anderen Sendungen in Anrechnung zu bringen. Erhebt ein Verleger versehentlich zu viel, so überweist er den Betrag nicht etwa per Postscheck, sondern verlangt Erhebung der Differenz per Barfaktur, mutet uns also wieder Arbeit zu, die ohne sein Versehen nicht notwendig wäre. — Auf die Bezahlung einer Antiquariatssendung an einen bekannten Wiener Verleger warte ich trotz mehrfacher Reklamation schon seit vielen Monaten. — Jeder Sortimentler könnte solche Fälle zu Tugenden anführen, so daß ich denke, daß kein Teil dem anderen etwas vorzuwerfen hat. Wäre es nicht richtiger, sich gegenseitig die Arbeit so leicht wie möglich zu machen?

Leipzig.

Rudolf Dimpfel.

Zeitschriften durch Postbezug.

Vom Sortiment werden immer mehr Zeitschriften durch die Post bezogen. Die Vorteile dieser Bezugsart liegen ja auch klar zutage. Dem Verlag ist allerdings durch die Überweisung des Rabatts durch Postscheck eine sehr große Arbeit aufgebürdet, die sich noch dadurch vergrößert, daß jede Buchhandlung die Postquittungen anders einsendet: einige in Briefumschlag unmittelbar, andere über Leipzig, einige mit Begleitschreiben, andere ohne Begleitschreiben, einige ohne Angabe des Postscheckkontos usw.

Sehr nachahmenswert scheint mir folgender Vordruck (Zettel oder Postkarte), der zugleich Begleitschreiben an den Verlag und Postquittung ist:

14 cm breit

Kommissionär _____ X, den _____
Herren _____

Untenstehend übersende ich Ihnen eine Postquittung über Zeitschriften Ihres Verlages und ersuche um Überweisung des Postrabatts auf mein Postscheckkonto
Hamburg 12945, N. N., Buchhandlung.

N. N. Buchhandlung
bestellt beim Postamt in X:

Stückzahl	Name der Zeitschrift	Erschein.-Ort	Bezugszeit	Bezugsgeld	Stempel des P.-A.

Es wäre wünschenswert, daß diesem Vordrucke eine Zahlkarte der betr. Buchhandlung beigelegt würde.
Hamburg, 28. August 1921.

Otto Paustian, i. Sa. Gebrüder Paustian.

Bitte um Auskunft!

Wie im Bbl. Nr. 200 ausgeführt ist, sind die Leistungen der Reichsversicherung für Angestellte, trotz der Beitragserhöhung, noch überaus gering. Ich richte nun an die Herren Kollegen die höfliche Bitte um gef. Auskunft, ob eine Privatpensionskasse existiert, die sozusagen als Ergänzung dienen kann. Vielleicht weiß einer der Herren einen anderen Vorschlag zu machen, wie ich meinen lebenslanglich engagierten Geschäftsführer für spätere Zeiten sicherstellen kann. Im voraus besten Dank!

Ulm a. D.

Heinrich Kerler.

Verantwortl. Redakteur: Richard Alberti. — Verlag: Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus. Druck: Mamm & Seemann. Sämtlich in Leipzig — Adresse der Redaktion und Expedition: Leipzig, Gerichtsweg 26 (Buchhändlerhaus).