

Wer Bedenken hat, daß die Volkshochschulleute den ganzen Gedanken nach ihrer Art — das ist kein Werturteil — auslegen werden, der komme hin und helfe die für unsern gesamten Beruf notwendige »Synthese« schaffen.

Breslau, den 13. Juni 1926.

Theodor Marcus.

Schulbuchverlag und Sortiment.

Für alle Beteiligten ist es klar, daß das diesjährige Schulbücher-geschäft sich unter den schwierigsten Verhältnissen abgewickelt hat. Darüber ist schon manches gesagt worden, und ich will mich lediglich darauf beschränken, den Verkehr zwischen Verlag und Sortiment zu beleuchten. Vielleicht gelingt es hierdurch, den Verlag zu einer einheitlichen Regelung seiner Zahlungsbedingungen zu bringen. Heute ist ja der Schulbuchverlag auf wenige Firmen konzentriert, und es sind eigentlich nur drei Großverleger, deren Verfahren ich gegenüberstellen möchte.

Die eine Firma bemüht sich schon Ende Januar um rechtzeitige Aufgabe der Bestellungen und räumt für solche, die bis Ende Februar eingehen, ein Ziel bis 15. April ein, außerdem trägt sie bei Post- bezug und Bahnversand die halben Kosten. Eine Unmöglichkeit aber war es, trotz rechtzeitiger Fühlungnahme mit den Direktoren, bis zu diesem Termin die Bestellungen aufzugeben, da den Schulleitungen die beantragten Neueinführungen bzw. Neubearbeitungen noch gar nicht genehmigt waren. Für die Mitte März aufgegebenen Bestellung wurde ein Ziel bis Ende April eingeräumt, das ich als entgegen- kommend erachten konnte. Wenn auch der Bücherumsatz erst mit Be- ginn des neuen Schuljahres, also Mitte April, einsetzte, war bis zur Fälligkeit doch wenigstens ein Teil der Bezüge umgesetzt. Nachbezüge auf Monatskonto, Regelung bis spätestens 15. des nächsten Monats.

Nun der zweite Verleger! Dieser liefert die Vorausbestellungen gegen Akzept, fällig am 1. Mai, alle größeren Nachbestellungen wäh- rend des Schulbüchergeschäfts gegen spesenfreies Akzept mit einem Ziel von 6 Wochen. Ich weiß, daß viele Sortimentler immer noch den Wechsel verabscheuen, halte aber diese Regelung für die beste und vor- teilhafteste.

Was nützt mir das Monatskonto des dritten Verlegers, der, wie es der Zufall manchmal will, größere Posten am Ende eines Monats ausliefert und am 5. des nächsten Monats bereits seine gedruckte Karte verschickt: »Bei Durchsicht unserer Konten finden wir, daß es Ihrer Aufmerksamkeit entgangen ist . . . unsere Lieferungen des verflossenen Monats voll auszugleichen . . .« Es folgt die Ankündigung der Postnachnahme für den 10. des Monats. — Ein kleines Beispiel für die Härte eines solchen Monatskontos: Am 20. Mai erhielt ich die Faktur über eine Nachbestellung von 300 Lese- büchern. Nm. 1500 ord., 1125 netto, Kiste Nm. 4.—. Die Gilfracht betrug Nm. 41.—. Am 28. Mai, in den Pfingstferien, ging die Sen- dung ein. Am 7. Juni überwies ich den Fakturenbetrag zuzüglich der restlichen Beträge der Mai-bezüge durch Postcheck und hatte nun das stolze Gefühl, zu den guten Zahlern des Verlages gerechnet zu werden. Schon am Nachmittag desselben Tages flatterte mir dann die gedruckte Mahnkarte auf den Tisch, die meine Gefühle merklich herabdrückte. Zum Schluß aber stand diesmal »Stets gern zu Ihren Diensten . . .« Na, da ging's ja noch! Ich habe früher schon ein- mal eine Mahnung bekommen, aus einem ähnlich harmlosen Grunde, da wurde mir aber die Einstellung weiterer Lieferungen angekündigt. Soweit ist es allerdings nicht gekommen, denn wir arbeiten ja jetzt erst über zwanzig Jahre miteinander — und recht erfolgreich —, und unser Rechnungswesen hat sich, mit Ausnahme dieser kleinen Schön- heitsfehler, immer reibungslos vollzogen. Diese gedruckten Karten sind wohl auch nur auf ihre üble Handhabung seitens der Buch- haltung zurückzuführen, denn schließlich müßte doch auch der Verlag einen Unterschied zu machen verstehen zwischen guten Zahlern und notorisch faulen Kunden.

Ein gewisses Ziel bei belangreichen Aufträgen ist für das Sor- timent eine Notwendigkeit, zumal da die kleinen und mittleren Plätze das Schulbüchergeschäft nicht als reines Kassengeschäft betreiben können, wie es vielfach in der Großstadt geschieht. Nach einem halben Jahre und noch später gilt es Erinnerungen hinauszuschicken und Oster- bezüge einzumahnen.

Wenn ich nun zu dem Schluß komme, daß der spesenfreie Wechsel, wie ihn der zweite Verleger eingeführt hat, der beste und entgegen- kommendste Zahlungsmodus ist, werden mir gewiß viele Kollegen vom Sortiment zustimmen. Nur ein Wunsch soll noch ausgesprochen werden: die Fälligkeit des ersten Wechsels für die umfangreichste erste Bestellung auf vier Wochen nach Schulbeginn zu legen. Eine gleichmäßige Regelung in diesem Sinne liegt m. E. im Interesse des Sortiments wie des Verlages.

Brieg, im Juni 1926.

Hugo Süßmann.

Etwas über den Schulbuchhandel!

Der Sortimentler erleichtert sich seine Aufgabe, wenn er sich recht- zeitig vor Ostern von den Schulen ein vollständiges Schulbücher-Ver- zeichnis verschafft. Da man hierbei in größeren Städten leider oft auf Unannehmlichkeiten stößt, wäre es wünschenswert, wenn die Ortsvereine einen einzigen Kollegen damit betrauen wür- den, auch dann, wenn der Ortsverein selbst kein Interesse am Schul- büchergeschäft haben sollte. In Leipzig hat diese Vorarbeit anerken- nenswerterweise das Schulaamt übernommen.

Die Schwierigkeiten dieses Jahres waren für den Sortimentler nicht nur die vielen Neu-Einführungen, sondern auch die meist gründlich geänderten Neu-Auflagen, oft auch zur Überraschung der Schulen und zum Ärger der Eltern. Obwohl manche Verleger sich nicht die Mühe zu geben scheinen, das Risiko im Schulbüchergeschäft mit dem Sortimentler zu tragen, schädigt sich der Sortimentler selbst, wenn er den anklagenden Schulen und Käufern ohne weiteres recht- gibt und mit ihnen auf die »rücksichtslosen Verleger« schimpft. Selbst wenn man sich nicht in die Lage des Verlegers versetzen kann, dessen Schuld ja zunächst gar nicht bewiesen ist, muß man — so schwer es einem oft fällt — im eignen Interesse Diplomat sein. Den Idealis- mus braucht man trotzdem nicht zu begraben. Ohne Idealismus kein Schulbüchergeschäft!

Meiner Überzeugung nach hat der Verleger auch in diesem Jahre sein Möglichstes getan. Glücklicherweise gibt es tatsächlich Ver- leger, die es schon längst eingesehen haben, daß sie in ihrem eignen Interesse dem Sortimentler gegenüber entgegenkommend im weitest- möglichen Maße sein müssen. An Gegenleistung sollte es der vernünf- tige und einsichtige Sortimentler nicht fehlen lassen.

Mit einseitigem Entgegenkommen ist dem Sortimentler nicht immer gedient. Wenn z. B. viele Verleger bereitwilligst Kredit ge- währen, tun sie das nicht nur im Interesse der Sortimentler, sondern auch mit Rücksicht auf deren Kunden, also auch im eignen Inter- esse. Was aber dann, wenn nicht alles abgesetzt und mancher Ver- leger ungerne oder gar nicht Remittenden annimmt?

Verleger, die sich in die Lage des Sortimentlers versetzen können, werden auch ihrerseits das Sortiment seinen (ihm leider noch immer zufallenden direkten) Kunden gegenüber in Schutz nehmen. Wäre ich selbst Verleger, würde ich dann einem Sortimentler mitteilen, daß ich auf sein Konto Kl. — (25 % eigentlich ihm zufallenden Rabatt) gutgeschrieben habe, wofür er sich bis zum Soundsovielten Bücher aus meinem Verlag bestellen kann. Mit der Frist läuft auch die Gut- schrift ab. Wie sich der Sortimentler seinen Kunden gegenüber beliebt machen muß, darf auch der Verleger seinem Kunden gegenüber nicht anders handeln. Es gibt Verlegerfirmen, die sogar einen Abgabe- brief (z. B. betr. Remittenden) derartig höflich und (z. B. betr. Zah- lung) so entgegenkommend schreiben können, daß man unwillkürlich denkt, daß es — wenn alle mitmachen würden — doch einmal zu einem Frühling im Schulbuchhandel kommen könnte!

Schulbuchhandlung Emil Sakersdorff, Leipzig.

Noch einmal etwas zur „Schulbücherschlacht“.

(Vgl. Bbl. Nr. 71, 95, 106 und 126.)

So manche Klage ist in dieser Richtung erklingen. Ich möchte nun aber, da ich heuer andere Erfahrungen gemacht habe, auch mit einem Lob nicht zurückhalten. Die hiesigen Mittelschulen bekommen von mir jedes Jahr einige Wochen vor Beginn mein Verzeichnis zur Korrektur vorgelegt. Obwohl ich es von der einen erst eine Woche vor Beginn zurückerhielt, war ich am Tage des Schulbeginns dem Ansturm gewachsen. Mit einigen wenigen Ausnahmen waren die Bücher beim Verlag lieferbar. Die Bestellungen vor Be- ginn fanden so rasche Erledigung, daß ich der Meinung war, die Verleger müßten sehr wenig zu tun haben. Aber auch die Nachbe- stellungen, die täglich erfolgten, waren in den meisten Fällen inner- halb 3—5 Tagen erledigt. Außerdem muß ich anerkennen, daß der überwiegende Teil der bei mir in Betracht kommenden Verleger die Lage der Sortimentler richtig erfaßt hatte und Nachnahmen vermied. Falschliefereien erhielt ich nur einige, und der Schaden war bald geheilt. Der Verlag noch war sofort bereit, mir Exemplare eines Buches, das heuer ausgeführt wurde, zurückzunehmen. Das muß man anerkennen! Institute, die Sammelbestellungen aufgegeben hatten, erklärten, daß sie mit den Lieferungen heuer sehr zufrieden und manch- mal über die Raschheit erstaunt waren. Dem Verlag also Lob, wo Lob gebührt. Nur eines kam heuer bei mir öfters vor als früher, und das waren die verhefteten Exemplare. Die müssen sich wieder verringern.

Lands hut i. Bayern.

Paul Dietl,

i. Fa. Franz Paul Attenkofer.