

lichkeit erörtert werden. Es besteht zunächst der indirekte Weg zur Ermittlung des Umsatzes in den einzelnen Gruppen, indem man zu dem Anfangsbestand einer Kontrollperiode den Zugang gruppenweise hinzunimmt und den Endbestand absetzt. Die Differenz ergibt offenbar bei Bewertung nach gleichem Maßstab den Lagerabgang. Gleichzeitig erhalten wir das Verhältnis von Lagerbestand zu Lagerumsatz. Den Umsatz allerdings zu Einkaufspreisen berechnet, wie das auch für diesen Vergleich allein richtig ist.

Der direkte Weg macht allerdings etwas mehr Arbeit, indem jeder Ausgang in die statistische Umsatzaufstellung der betreffenden Gruppe überführt werden muß. Bei der ungleichmäßigen Beschäftigung zu den einzelnen Stunden dürfte aber auch diese Arbeit zu leisten sein. Der Vorteil des direkten Verfahrens besteht darin, daß der Umsatz ohne viel Arbeit in kürzeren Zeitabschnitten erfasst werden kann und außerdem eine Gegenkontrolle mit der indirekten Methode eröffnet wird.

Wer noch weitere Arbeitersparnisse ohne wesentliche Verminderung des Genauigkeitsgrades erzielen will, kann auf die wertmäßige Kontrolle verzichten und eine mengenmäßige einführen. Er begibt sich damit lediglich der Möglichkeit, Kontrollen zur Aufklärung von Differenzen zu führen, die für die Disposition weniger wichtig sind als für die Bestandskontrolle im Zusammenhang mit der Lagerverwaltung.

Zu b. Die Lagerverwaltung des Sortimentbetriebs ist, wie Sie alle wissen, außerordentlich primitiv. Die Lagerbuchführung wird als zu kompliziert abgelehnt und lediglich an einzelnen Stellen für das Kommissionslager eine genauere Kontrolle geführt. Man ist sich darüber vollkommen klar, daß Diebstähle möglich sind, daß die Feststellung nur durch Zufall geschehen kann, aber man scheut die Arbeit, jeden einzelnen Zugang und Abgang einzutragen. Der Grund hierfür liegt darin, daß ein großer Teil der Bücher nur in ganz geringen Stückzahlen hereingenommen wird und die Bruttospaue eine genaue Lagerverwaltung nicht verträgt.

Es besteht immerhin die Möglichkeit zu erwägen, wertvollere Objekte genauer zu erfassen und bei niedrigen Preislagen sich mit der vorher angedeuteten gruppenmäßigen Wert- oder Mengenkontrolle zu begnügen. Auch im Falle des Verlustes ist es ziemlich gleichgültig, wie das abhanden gekommene Buch heißt, sondern hauptsächlich den Umtreis festzustellen, in dem Verluste sich häufen.

Die Lagerverwaltung der größeren Betriebe kennt ein weiteres wichtiges Problem, das der Anordnung verbunden mit dem der Auffindbarkeit. Die verschiedenartigen Versuche sind bekannt, mit Hilfe deren eine normalisierte Anordnung angestrebt wird. Es ist nur eine Zeitfrage, wann man den Hauptnennen finden wird. Außerordentlich beachtenswert unter diesen Bestrebungen erscheint mir das Dezimalsystem, das alle Bücher nach den Gebieten und Unterabschnitten gliedert und einreißt. Die Gegner derartiger Anordnungen führen ins Feld, daß die Eindeutigkeit nicht vollkommen sei. Dieser Einwand ist etwas theoretisch formuliert, denn in der Praxis müssen eindeutige Entscheidungen getroffen werden und gerade wenn man einheitlich in allen Verlags-, Sortiments- und Bibliotheksbetrieben sich auf ein System festlegte, würden alle in Frage kommenden Angestellten sehr bald mit allen Sonderheiten und Schwierigkeiten vertraut sein. Die Anordnung verfolgt sonst große Hauptgruppen und innerhalb deren das alphabetische Verfahren. Maßgebend für die Praxis würde die Entscheidung der Frage sein, in wie vielen Fällen das Suchen nach dem Gebiet und in wie vielen das Suchen nach dem Autor stattfindet.

In Anlehnung an die vorher gemachten Ausführungen über Statistik müssen unter Umständen innerhalb der Hauptgruppen die Aufnahmen nach Preisgruppen stattfinden, ohne daß jedoch hierbei diese Anordnung im Lager innerhalb der Gruppe Platz greifen müßte.

Zu c. Die Buchhalterei eines Sortimentbetriebs hat im Laufe der Zeit Aufgaben übernommen, die das engere Gebiet der Übersicht über Forderungen, Verpflichtungen, Ausgaben, Einnahmen und Kapitalwerte längst überschritten haben. Sie sehen in den fortgeschrittensten Betrieben Buchhaltungen, die

gleichzeitig die Arten des Umsatzes nebeneinander erfassen und über Einnahmen und Ausgaben eine Statistik führen, die bestrebt ist, die wichtigsten Kostenarten voneinander zu trennen und die verschiedenen Arbeitsgebiete, also gewissermaßen die Abteilungen des Sortiments, nebeneinander zu führen. Dem entsprechend werden dann auch die Verpflichtungen nach den entsprechenden Abteilungen gegliedert aufgeführt.

Die technischen Möglichkeiten, die erwünschte Gliederung in der Buchhaltung zu verwirklichen, ist für einfache Verhältnisse in dem amerikanischen Journal und der amerikanischen Kasse gegeben. Bei einer genaueren Unterteilung, die nicht mehr Arbeit macht, aber wichtiges Zahlenmaterial liefert, empfiehlt es sich, ein Durchschreibeverfahren einzuführen und handschriftlich oder maschinenschriftlich die Buchungen von dem Journal auf das Konto zu übertragen. Für den Sortimenter dürfte die Kombination vom amerikanischen Journal mit Durchschreibeverfahren besonderes Interesse haben.

Für größere Betriebe können Buchhaltungsmaschinen gut ausgenutzt werden. Eine besondere Eigenart des Sortimentbetriebs besteht darin, daß ein besonders großer Teil der ausgehenden Rechnungen nur einen Posten enthält. Dies gibt die Möglichkeit, die Rechnung inhaltlich mit der Buchung zugleich zu schreiben und nur die Adresse in besonderem Arbeitsgang einzusetzen.

Zu d. Fakturierung und Mahnung werden in dem Sortimentbetrieb wie bei anderen Verkaufsgeschäften in die Organisation eingegliedert. Entweder wird die Mahnung von der Kontokarte abgeleitet oder von einer Rechnungsdurchschrift, die unter Termin abgelegt sein muß. Die verschiedenen Mahntechniken sind überall in der Fachliteratur ausführlich beschrieben, sodaß diese Frage hier übergangen werden kann.

3. Der Vertrieb.

Das letzte Hauptgebiet, welches vom organisatorischen Standpunkt aus zu betrachten ist, ist die Kundenbearbeitung. Der Sortimenter ist bestrebt, seinen Kunden besonders interessierende Bücher in Prospekten und Werbebriefen anzubieten. Hierzu ist es erforderlich, daß er einen Kundentreis systematisch bearbeitet und die Unterlagen auf einer Kartothek zusammenträgt. Es gehört viel Geschick dazu, den Interessententreis des Kunden im Verkaufsgespräch scharf herauszuarbeiten und sich dagegen zu sichern, daß die Kartothek nicht oberflächlich Gelegenheitskäufe eines Gebietes als Dauerinteressenten festlegt. Es sind Beispiele aus der Praxis bekannt, in denen es Sortimentern gelungen ist, durch scharfe Erfassung eines Interessententreises hohe Erfolgsprozentzahlen bei der Werbung zu erzielen. Selbstverständlich ist die Schaffung einer solchen Kartei mit Kosten verknüpft. Durch einfache rechnerische Überprüfung läßt sich der Nachweis führen, daß das Streuen von Werbebriefen ohne Unterstützung einer Kartei wesentlich kostspieliger wird durch Arbeits- und Portoauswendungen als die Werbung auf Grund einer Selektion. In mittleren und größeren Betrieben wird man mit Hilfe von Vervielfältigungsmaschinen und Adressiermaschinen die Arbeit erleichtern und beschleunigen und im Großbetrieb vielleicht sogar die Möglichkeit haben, kompliziertere Konstruktionen zu verwenden, bei denen die Adressiermaschine automatisch eine Selektion von Interessentengruppen vornimmt.

(Der Abdruck des die Organisation eines Verlagsbetriebes behandelnden Referats erfolgt in einer der nächsten Nummern.)

Eine Wanderausstellung guter und wohlfeiler Handeinbände.

Kürzlich ist in München in der Neuen Sammlung des Bayerischen Nationalmuseums eine Ausstellung von 800 Bucheinbänden, die mit dem abgekürzten Namen »Rehabu« (Reichswanderausstellung guter und wohlfeiler Bucheinbände) seit Juni dieses Jahres deutsche Städte durchwandert, feierlich eröffnet worden. Der Veranstalter dieser Einbandschau ist der Bund Meister der Einbandkunst, der im Jahre 1923 gegründet wurde, in Leipzig seinen Sitz hat und 90 prominente Meister der Einbandkunst zu seinen Mitgliedern zählt.