

Redaktioneller Teil

Deutsche Buchhändler-Lehranstalt.

Mitteilung an die Herren Prinzipale im Leipziger Buchhandel.

Wir beehren uns, den Lehrherren des Leipziger Buchhandels hierdurch ergebenst anzuzeigen, daß die Anmeldungen zur Lehranstalt in der Woche vom 18. bis zum 23. März in den üblichen Geschäftsstunden in der Kanzlei der Anstalt, Deutsches Buchhändlerhaus, Platostraße 1 a, 1. Stock, Zimmer Nr. 2, entgegengenommen werden.

Bei der Anmeldung sind vorzulegen:

1. Der vom Lehrherrn unterschriebene Anmeldebchein (Vordrucke zu entnehmen in der Kanzlei der Anstalt),
2. ein Geburtsausweis,
3. die letzten Schulzeugnisse, und
4. der letzte Impfschein des Lehrlings.

Es finden Aufnahme:

- I. in alle Klassen der Dreijährigen Lehrlings-Abteilung sowohl Knaben als auch Mädchen, und zwar nicht nur die in den Betrieben rein buchhändlerisch tätigen, sondern auch die kaufmännisch beschäftigten Lehrlinge;
- II. in den Lehrlings-Fachkursus von einjähriger Dauer mit wöchentlich zwölfstündigem Unterricht in den buchhändlerischen Hauptfächern männliche und weibliche Lehrlinge mit dem Reifezeugnis einer höheren Schule.

Außerdem werden aufgenommen:

- III. in den Einjährigen Fachkursus mit hochschulmäßigen Vorlesungen und Übungen junge Buchhändler und Buchhändlerinnen mit wissenschaftlicher Vorbildung oder praktischer Erfahrung im Buchhandel;
- IV. Gasthörer in alle Abteilungen und Kurse mit freier Wahl der Fächer.

Leipzig, den 15. März 1929.

Die Direktion:

Prof. Dr. Frenzel, Oberstudiendirektor.

Verein Leipziger Kommissionäre.

Nach Beschluß der ordentlichen Hauptversammlung unseres Vereins vom 12. März d. J. setzt sich der Vorstand unseres Vereins wie folgt zusammen:

1. Vorsitzender: Herr Curt Fernau i. Fa. L. Fernau, Leipzig;
2. Vorsitzender: Herr Adolf Dpeß i. Fa. Wilhelm Dpeß, Leipzig;
1. Schriftführer: Herr Felix Gartmann i. Fa. Koehler & Volkmann N.-G. & Co., Leipzig;
2. Schriftführer: Herr Walter Jaensch i. Fa. H. Haessel Comm.-Gesch., Leipzig;
1. Schatzmeister: Herr Hans Hermann i. Fa. Bernhard Hermann & G. E. Schulze, Leipzig;
2. Schatzmeister: Herr Georg Schreiber, Prokurist im Hause Carl Fr. Fleischer, Leipzig.

Leipzig, den 13. März 1929.

Der Vorstand des Vereins Leipziger Kommissionäre.

Das Sortiment als Vertriebsfaktor.

Versuch einer Analyse des Ladenverkehrs auf statist. Grundlage.

Von Hans Ferdinand Schulz, Bonn.

(Schluß zu Nr. 64.)

Ich hatte bei Tabelle I nur von mir selbst behandelte Fälle berücksichtigt. Bei der neuen Untersuchung zog ich sämtliche Mitarbeiter, die mit dem Verkauf zu tun haben, für meine Statistik heran. So erhielt ich 1569 Fälle, von denen 679 von mir stammen, der Rest von 4 Kollegen. Der Unterschied zwischen meinen Zahlen und den Zahlen der andern war ein ganz gewaltiger. Auffallenderweise waren meine Ergebnisse in verschiedenen Punkten wesentlich ungünstiger als die der Kollegen, obwohl die bevorzugte Kundschaft gewöhnlich von mir bedient wird und ich infolgedessen das entgegengesetzte Resultat erwartet hatte. Ich war eine Zeitlang in Versuchung, die fremden Zahlen als unzuverlässig ganz außer acht zu lassen und wieder nur meine eigenen Ergebnisse zu berücksichtigen. Eingehende Untersuchungen der verschiedenen Tabellen führten aber doch zu der Überzeugung, daß auch die fremden Ergebnisse ihre Richtigkeit haben müssen, ja es läßt sich aus den Abweichungen zwischen den einzelnen Mitarbeitern ziemlich sicher erkennen, wie der besondere Wirkungskreis, wie die besondere Arbeitsweise jedes einzelnen ist. Und solche Feststellungen, die aus den trockenen Zahlen ganz von selbst in bisher noch garnicht bemerkt beobachtete Tatsachenzusammenhänge führen, sind doch wieder ungemein interessant, wenn es auch den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen würde, wollte ich hier bis ins Einzelne die Abweichungen analysieren. Hier beginnt eben die Sache für den speziellen Betrieb lohnend zu werden. Hier findet der Sortimenter, der etwa meiner Anregung folgend ebenfalls eine Zeitlang statistische Untersuchungen über den Ladenverkehr seiner eigenen Firma anstellt, als Ausgleich für seine theoretischen Bemühungen den praktisch verwertbaren Einblick in die Struktur seines Betriebes. Ich kann z. B. aus den Teiltabellen ablesen, welchem Verkäufer hauptsächlich die Schaufensterbedienung obliegt — (wir hatten in der Zeit gerade ein billiges Fenster, aus dem viel verkauft wurde; Überwiegen von A III bei dem einen Verkäufer). Ich kann auch erkennen, wer vorwiegend schnell zu erledigende leichte Fälle übernimmt (Überwiegen von A I, Zurücktreten von B und C, da die schwierigeren Kunden gewöhnlich von mir zu Ende bedient werden) usw.

Ich gebe nun meine Ergebnisse mit der Trennung zwischen Stamm- und Laufkunden. Zunächst

Tabelle II (nur von mir selbst untersuchte Fälle):

A. Verkäufe vom Lager weg.

I. Bestimmt verlangte Bücher 266 = 39,2%
a. Stammkunden 110 = 16,2%
b. Laufkunden 156 = 23,0%

II. Vom Sortimenter empfohlene Bücher 40 = 5,9%
a. Stammkunden 24 = 3,5%
b. Laufkunden 16 = 2,4%

III. Schaufensterwirkung, Sortimentsprospekt 36 = 5,3%
a. Stammkunden 14 = 2,1%
b. Laufkunden 22 = 3,2%

IV. Anstelle des verlangten Buches, das nicht vorrätig ist, wird ein anderes gewählt 19 = 2,8%
a. Stammkunden 5 = 0,7%
b. Laufkunden 14 = 2,1%