

Kleine Mitteilungen

Illustrierter Teil. — Vom Illustrierten Teil des Börsenblattes sind 3. Zt. Ausgaben vorgesehen für Mitte und Ende dieses Monats. Für beide Ausgaben sind die gegenüberliegenden Doppelseiten bereits besetzt, dagegen stehen die erste und vierte Seite in beiden Fällen noch zur Verfügung. Firmen, die für Einzelseiten Interesse haben, werden um Mitteilung an die Expedition des Börsenblattes gebeten.

Veränderte Neuauflagen eingeführter Bücher in Bayern. — Der Vereinigung der Schulbuchverleger ist nachstehende Bekanntmachung des Staatsministeriums für Unterricht und Kultus über den Vollzug der Schulordnung für die höheren Lehranstalten für die männliche Jugend zugegangen mit der Ausgabe, »die Interessenten baldmöglichst zu verständigen«: Die Ziff. 33 der Vollzugsbestimmungen zur Schulordnung für die höheren Lehranstalten für die männliche Jugend vom 30. Mai 1914 mit Ergänzung vom 3. Januar 1922 (SMVZ. 1914 S. 379, 1922, S. 3) erhält folgende Fassung: »Jede Neuauflage eines eingeführten Lehrbuches, die nicht einen unveränderten Abdruck darstellt, ist dem Ministerium vorzulegen. Dieses prüft, ob trotz der Änderungen der gleichzeitige Gebrauch der alten Auflage noch möglich ist. Ist dies nicht der Fall, so wird die Neuauflage als ein noch nicht in das Verzeichnis der genehmigten Lehrmittel aufgenommenes Buch behandelt. Die Zulassung wird in diesem Falle nur ausgesprochen, wenn für die Änderungen triftige Gründe (wie z. B. Änderung der Lehrordnung, wichtige fachliche und methodische Fortschritte des betreffenden Faches) vorgelegen haben.« (i. A. gez. Dr. Korn.)

Das Wochenendtreffen des Sächsisch-Thüringischen Buchhändlerverbandes. — Herrliches warmes Sommerwetter herrscht am 14. und 15. Juni in Bad Kösen. Der Kurhausgarten am Walde steht im Schmuck duftender Rosen. Weit reicht der Blick auf die umliegenden Höhen, nach Osten zum prächtigen Dom der Stadt Naumburg. —

Nach dem schmachtigen und reichlichen Abendessen beginnt am Sonnabend abend um 8¼ Uhr im kleinen Saal des sauberen, behaglichen Hauses Herr Professor Dr. Menz seinen Vortrag »Verschieben sich die Rentabilitätsgrundlagen im Buchhandel?«, nachdem zuvor der Vorsitzende, Herr Reinecke, die Anwesenden herzlich begrüßt hat. Reiches statistisches Material führt uns der Vortragende vor: Vergleiche der Buchpreise und Buchproduktion von 1875, 1913, 1926 und 1929. So betrug der Verkaufspreis aller Neuerscheinungen des Jahres 1875 zu 82% bis Mk. 5.—, während er 1926 in dieser Gruppe nur noch 78% beträgt. Was will das aber bedeuten, wenn wir wissen, daß wir von billigen Büchern, also beispielsweise für Mk. 2.85, heute weit mehr absetzen als von teureren, d. h. über Mk. 5.— kostenden Büchern? Denn nicht der Durchschnittspreis der Neuerscheinungen ist ausschlaggebend, sondern die Tatsache, daß heute trotz des höheren Durchschnittsladenpreises doch mehr billige Bücher verkauft werden. Das macht sich natürlich bei der Rentabilitätsberechnung außerordentlich bemerkbar. Es muß zugegeben werden, daß im allgemeinen der Jahresumsatz gestiegen ist. Um den größeren Umsatz zu erreichen, mußten wir aber viel mehr für Werbung aufwenden. Und so kommt es, daß wir einschließlich der übrigen ebenfalls gestiegenen Unkosten trotz höheren Umsatzes niedrigeren Reingewinn haben. Um wieder rentabel wirtschaften zu können, müssen wir versuchen, die Unkosten dem Ertrag anzupassen. Immerhin ist es ein Trost, daß selbst jetzt in den Zeiten wirtschaftlichen Niederganges der Bücherkauf auch der Zahl nach gestiegen ist; das läßt uns doch wieder auf bessere Tage im Buchhandel hoffen. Vor allem die weibliche Jugend zeigt viel Interesse am Buch, wie wir es schon in der Eisenbahn und auf der täglichen Fahrt in der Elektrischen feststellen können. Wirkt der Vertrieb der Massenproduktion der verbilligten Ausgaben auf den Bücherkauf zwar erleichternd und fördernd, so hemmt er leider und naturgemäß andererseits den Verkauf der Bücher zu regulären Preisen. Die Herstellungskosten des Buches in kleineren Auflagen sind um etwa 85% gestiegen; trotzdem sind die Bücherpreise immer noch sehr niedrig, ja eigentlich zu niedrig gehalten. Kleine Verlage und kleine Sortimente haben unter den heutigen Verhältnissen, wo sich die Rentabilitätsverhältnisse tatsächlich schon verschoben haben, um ihr Weiterbestehen schwer zu kämpfen. Erschwerend wirken dabei außer den erhöhten Werbekosten die kaum abzuwendenden Erhöhungen in der Miete, der Verpackung und im Personalaufwand. Trotz größerer Arbeitsleistung, trotz größeren Umsatzes geht der Verdienst zurück, wenigstens dort, wo nicht ganz genau die Unkosten der Sta-

tistik gemäß dem Umsatz angepaßt werden und die Werbung nicht planmäßig, sicher und geschickt, sondern ziel- und wahllos betrieben wird. An Beispielen wurde das sehr anschaulich erläutert. Und mag mancher Kollege jetzt eine Krisis in mancher Beziehung durchmachen, so soll er genau vergleichen und seine Lehren daraus ziehen! Das kann sich unter Umständen noch besonders gut bezahlt machen. Deshalb hat auch die statistische Berichterstattung an den Börsenverein für den daran Beteiligten ihren ganz besonderen Wert und kann den Kollegen nicht warm genug empfohlen werden. Bei der Bewertung des Geschäfts leistet sie auch dem Finanzamt gegenüber willkommene Dienste.

Herr Albert Neubert-Halle, der Senior der anwesenden Buchhändler, hat schon seit Jahren eine Musterorganisation in seinem Betriebe und gibt beherzigenwerte Ratschläge. Vor allem sei kaufmännisches Wirtschaften unbedingt nötig, die Buchführung müsse jederzeit sofort über den Stand des Geschäftes Aufschluß geben. Der Lagerwert wäre möglichst gering anzusetzen.

Herr Friedrich Gast-Zerbst führt aus, wie selbst in kleinen Städten durch äußerst rege Betriebsamkeit sehr gute Erfolge zu erzielen sind. Die Ausführungen des Herrn Professor Menz wurden durch reichen Beifall und großes Interesse belohnt, sie hielten die Anwesenden in zwangloser Aussprache noch lange zusammen.

Der Sonntag beginnt nach dem Kaffee mit dem Vortrag unseres Vorsitzenden, des Herrn Friedrich Reinecke, pünktlich um 9 Uhr: »Warum und wie ist die Ausstattung einer Buchhandlung den Ansprüchen unserer Zeit anzupassen?« Böse Beispiele haben den Vortragenden veranlaßt, sich mit dieser Frage zu beschäftigen und Anregungen zu geben, selbst mit einfachen Mitteln Vorbildliches zu erreichen. Durch den Dienst am Kunden, den andere Geschäftszweige anbieten, ist das Publikum verwöhnt und verlangt auch vom Buchhändler Entsprechendes, wenn er im Wettbewerb durchhalten will. Wir müssen unsere Verkaufsräume selbst immer wieder, gewissermaßen als unsere eigenen Kunden, kritisch betrachten, um Mängel zu erkennen und zu entfernen. Werbefront, Werbefenster und Werberaum (Laden) müssen einheitlich gestaltet werden. Wo Mittel, langer Mietvertrag oder Hausbesitz vorhanden, sollte man dem heutigen Geschmack Rechnung tragen und schon die Werbefront zeitgemäß in einfacher Linienführung, durch Farbe und Baumaterial herausheben. Die Firma wird heute weniger auf Glasschildern gezeigt, als vielmehr plastisch, auch schlagwortartig in Leuchtbuchstaben. Transparente und Schaukästen erhöhen den Wert der Schaufenster, deren Beleuchtung bei guter, anziehender Dekoration man nicht verabsäumen dürfte, auch nicht nach Geschäftsschluß. Selbst kleine Verkaufsräume müssen für den Kunden geräumig gestaltet werden; das heißt, diese müssen genügend Raum zur freien Bewegung und Besichtigung haben. Die Entfernung einzelner oder auch aller Ladentische ist zum Teil zu empfehlen. Auch mit einfachsten Mitteln kann man dem Laden etwas Behagliches geben, indem zunächst alles trübelig, veraltet und unordentlich Ausschende entfernt wird und vor allem bequeme Sitzgelegenheiten beschafft werden. Übersichtliche Aufstellung des Lagers, Ordnung, freundliches Aussehen und möglichst behagliche Ausstattung sind die Vorbedingungen, eine Verkaufsatmosphäre auskommen zu lassen. Der gute Wille, dieses zu schaffen, und das kritische Auge ermöglichen es bestimmt auch ohne große Geldopfer. Es ist erfreulich, daß nach dem aufrichtig gespendeten Beifall die vielen praktischen Anregungen eine lebhaftige Aussprache veranlaßten, ein guter Beweis dafür, daß die Kollegen unseres Verbandes ihre Verkaufsräume nicht vernachlässigen, sondern ihnen ein zeitgemäßes Aussehen geben wollen.

Wenn es auch nicht jedem in so vorbildlicher Weise möglich sein wird wie Herrn Neubert-Halle, dessen Geschäftshaus durch den im vorigen Jahre beendeten Umbau zu den schönsten des Reiches zu rechnen ist, so wird doch jeder der Anwesenden den guten Beispielen folgen. Die Aussprache förderte noch Wesentliches zutage. So die Feststellung, daß noch so freundlich und einladend ausgestattete besondere Bücherzimmer heute kaum noch von den Kunden benutzt würden; sie setzten sich lieber in eine stille Ecke des Ladens oder an einen etwas abseits stehenden Tisch. An der Aussprache beteiligten sich besonders rege die Herren Werneburg-Frankenhausen, Gast-Zerbst und Schönherr-Halberstadt. Herr Neubert läßt die Kollegen zur Besichtigung seines Geschäftshauses ein und berichtet über die Notwendigkeit behaglicher, wohnlicher Verkaufsräume. Erfahrungen über plastische Firmenbuchstaben, Leuchtschrift, Schaufensterbeleuchtung, Innenbeleuchtung u. a. werden in reichem Maße ausgetauscht.

Herr Jaedel-Duerfurt hat den Teilnehmern ein Heimatbuch des Kreises Naumburg gestiftet, wofür ihm der Vorsitzende im Namen der Teilnehmer herzlich dankt. Auch die Grüße und Wünsche verhinderten Kollegen werden bekanntgegeben.