

zu organisieren, sich der Persönlichkeiten zu versichern, die durch prädestinierte Eignung in der Lage sind, die Veranstaltung ins Leben zu rufen oder ein Kinderfest zu arrangieren. Bei dieser Gelegenheit sind immer und immer wieder die ideellen Momente, die erzieherische Wirkung des Buches und sein Wert für die Gestaltung des jungen Menschenkindes hervorzuheben.

In vielen Varianten lassen sich Sonderfenster, die dem kindlichen Schaubedürfnis entsprechen, mit einfachen Mitteln und doch viel Geschmack aufbauen. In der Ortspresse können Hinweise und kleine Artikel, die die Bedeutung des Tages besprechen und für ihn werben, untergebracht werden. Kleine Füllmattern stellt die Vereinigung der Jugendschriftenverleger kostenlos zur Verfügung.

Da der Gedanke, mitten im Jahr in der Zeit der Johannisnacht und der Sonnenwendfeier einen deutschen Kindertag zu feiern, noch zu neu ist, ist viel Mühe aufzuwenden, damit er Allgemeingut wird wie der Muttertag, der sich mit jedem Jahr mehr durchgesetzt hat. Von Anfang an hat der Buchhandel mit bei denen zu sein, die für den neuen sinnigen Brauch werben, damit das Buch als Festgabe an erster Stelle steht.

So muß bei jeder sich bietenden Gelegenheit der heranwachsenden Generation von Anfang an die Freude und der Wert des Lesens und des Buchbesitzes klar gemacht werden. Der Besuch einer Buchhandlung soll wieder ein Bedürfnis vieler werden. Den Käufer von morgen muß man daher heute schon dafür zu gewinnen suchen. Die Wege sind vielleicht dem einen oder anderen ungewohnt und wenig geebnet. Aber sie müssen gegangen werden, damit die Jugend im Zeitalter des Sports und des Radios das Verhältnis zum Buch nicht ganz verliert. Eine neue Zeit fordert neue Methoden der Werbung.

K o l f R a d a c h.

## Zu dem Artikel: „Vor- und Nachteile der Bedingtlieferungen“.

(S. Börsenblatt Nr. 99.)

Da für den Vertrieb wissenschaftlicher Werke nur eine beschränkte Anzahl von Sortimentshandlungen in Frage kommt, hat sich aus der Praxis heraus zunächst die Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger (A. w. V.) gebildet, zu der sich dann später die Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Sortimentler (A. w. S.) gesellte, und beide haben für ihren Geschäftsverkehr bestimmte Richtlinien aufgestellt. Diese beiden Arbeitsgemeinschaften sind also aus der Praxis herausgewachsen, da sie ihre eigenen Nöte am besten kennen. Die Zusammenarbeit hat sich während der Jahre aufs Beste bewährt. Daß von den sogenannten bevorzugten A. w. S.-Firmen Neuerscheinungen ausnahmslos nur bedingt bestellt werden, trifft allgemein gesprochen nicht zu, denn diese Firmen wissen, für welche Werke sie Aussicht auf Absatz haben und bestellen neben Bedingtstücken gewöhnlich gleichzeitig Stücke in feste Rechnung. So schwankte bei Ausgabe von Neuerscheinungen (nicht Neuauflagen) wissenschaftlicher Werke der Anteil der Festauslieferung zwischen 6% bis 16%; in einem Falle war er 30%. Ausschlaggebend ist hier neben dem Verfasser die Materie des Werkes. Bei einem populärwissenschaftlichen Werk umfaßte die Erstauslieferung 37% Festbestellungen. Es handelte sich bei diesem Werk allerdings um einen gut bekannten Autor.

Die Bedingtlieferung wissenschaftlicher Neuerscheinungen hat also bereits eine Reform erfahren und diese dürfte sich in der Praxis bewährt haben. Daß von Fall zu Fall eine weitere Sichtung durchzuführen ist, ergibt die Praxis. Auch über die Erfolge der Bedingtlieferungen liegen Berechnungen vor. So war der Gesamtabsatz von gelieferten Bedingtstücken bei Neuerscheinungen (also Erstauslagen) z. B. 15,7%, 33,3% und 40%. Bei neu aufgelegten Werken schwankte der Gesamtabsatz einer Auflage aus Bedingtlieferungen zwischen 14,3% bis 45% und bei einem einzelnen Werk war er 81%. Der errechnete Durchschnitt war bei 18 Werken (Neuerscheinungen und Neuauflagen) 39%. Diese Berechnungen zeigen, daß der Absatz aus Bedingtgut als zufriedenstellend zu bezeichnen ist, soweit es sich um den

Abatz von Firmen handelt, die der Arbeitsgemeinschaft angeschlossen sind. Bei den vorgenommenen Berechnungen handelt es sich um solche Werke, die nach 1924 erschienen sind und die zum größten Teil in Neuauflage vorliegen, also um abgeschlossene Auflagen.

Seit 1925 durchgeführte Umsatzkontrollen der Kommissionskonten ergaben, daß 25% der Lieferungen einschließlich Verfügungen durchschnittlich bezahlt wurden, während die Rücksendungen etwa 50% und die Verfügungen etwa 25% ausmachten. Weitere 14% der Verfügungen können also noch als Absatz angesehen werden. Während der letzten zwei Jahre sind die Zahlungen auf etwa 20% gesunken.

Sicher ist, daß es noch Firmen gibt, die wahllos sowohl nach Werk wie nach Anzahl der Stücke bestellen. Der Verleger hat es aber in der Hand, die Bestellungen an Hand der Konten zu kontrollieren und Bedingtbestellungen entsprechend zu kürzen. Beim wissenschaftlichen Buch kann aber gesagt werden, daß der wissenschaftliche Sortimentler seine Bestellungen nicht wahllos aufgibt; wenigstens gilt dies als Regel.

Es dürfte hier eine im vorigen Jahre beim wissenschaftlichen Sortiment durchgeführte Rundfrage interessieren, die folgendes Ergebnis brachte:

Frage 1: Würden Sie für die Zukunft gebundene Stücke unserer wissenschaftlichen Werke für den Ansichtsversand oder für die Auslage bevorzugen und aus welchen Gründen?

60% der befragten Firmen verlangten gebundene Stücke mit der Begründung, daß auch der Kunde den Kauf gebundener Stücke vorzieht.

Frage 2: Werden von den Interessenten an Stelle der broschiiert gesandten Stücke diese häufig zurückgegeben und dafür gebundene Stücke bestellt, die Sie erst wieder neu bestellen müssen?

46% der gelieferten broschiierten Stücke mußten in gebundene Stücke umgetauscht werden.

Frage 3: Glauben Sie, daß beim Ansichtsversand von gebundenen Stücken die Absatzmöglichkeit gehoben werden kann, oder besteht die Gefahr, daß der Kunde durch die Möglichkeit, das Buch vorher zu lesen, vom Kauf ganz absteht?

36% bejahten die größere Absatzmöglichkeit bei Vorlage von gebundenen Stücken beim Ansichtsversand, während 30% die Möglichkeit verneinen, daß der Kunde durch die Gelegenheit, das Buch vorher zu lesen, vom Kauf absteht.

Frage 4 und 5 interessieren hier nicht besonders.

Frage 6: Werden von Behörden, Instituten usw. für den Ankauf broschiierte oder gebundene Bücher bevorzugt?

58% bevorzugen den Original-Verlegereinband, weil dieser qualitativ gut und billiger als der Bibliotheksband ist.

Einen Teil des Textes mit Schlaufen oder Siegel zu versehen, halte ich beim wissenschaftlichen Buch nicht für wünschenswert. Meines Erachtens läßt sich durch den Versand von Prospekten oder Buchkarten gut vorarbeiten. Beide genügen vielleicht auch bei Neuerscheinungen von bekannten Autoren. Der Ansichtsversand von Stücken sollte aber dagegen nicht ganz ausgeschaltet werden. Er bietet meines Erachtens auch einen größeren Anreiz zum Kauf.

Eine andere Frage drängt sich mir bei dieser Gelegenheit auf. Ich mache seit Jahren die Beobachtung, daß bei Werken nichtwissenschaftlichen Inhalts das Sortiment vollkommen versagt. Ja diese Neuerscheinungen werden nur in so geringer Anzahl bedingt verlangt, daß von einer Verwendung von Seiten des allgemeinen Sortiments in der Tat nicht gesprochen werden kann, obwohl sich diese Werke für den Vertrieb durch das nicht spezialisierte Sortiment eignen. Aus meiner Tätigkeit im Sortiment weiß ich, daß früher durch den umfangreichen Ansichtsversand eben doch manches Werk abgesetzt wurde, das heute das Lager des Verlegers überhaupt nicht mehr verläßt.

Sollte vor allem nicht hier eine Reform dringend nötig sein?

P. K n o b l a u c h.