

Stadt herzlich willkommen geheißen und ihm von netten Burg-hausener Damen in historischer Tracht ein großer Blumenstrauß und ein Pumpen frischen Bieres überreicht wurde. Begeisterten Widerhall fand das daraufhin von Herrn Behrendt auf die Stadt Burghausen ausgebrachte Hoch. Ein Genuß war dann die Fahrt auf haubfreien Straßen, vorüber an saftigen Wiesen, durch schattige Wälder angefaßt der prachtvollen Alpenkette. Durch das alte Litzmoning ging, am Waginger See vorbei nach Traunstein und von da nach Seebruck am Chiemsee, der sich im schönsten Sonnenschein in seiner ganzen Pracht zeigte. Nach kurzem Aufenthalt wurde nach 17 Uhr Wasserburg erreicht, durch das uns Herr Grau führte, und nach dem Abendessen wurde zur letzten Etappe München gestartet, wo alles wohlbehalten um 21.30 Uhr ankam.

Wenn der »Palm« zwei so herrliche Tage erleben durfte, so ist das neben dem Wetterglück der Vorarbeit der Herren Behrendt, Frankenberger und Rinnemann zu danken, die alles bis ins kleinste ausgearbeitet und meisterhaft organisiert hatten. Nicht vergessen wollen wir aber auch die Unterstützung der Herren Höglinger, Baumgärtner und Grau, die dem Palm draußen in ihrer Heimat alle Wege geebnet hatten, sodas er überall herzliche Aufnahme fand. Ihnen allen auch an dieser Stelle aufrichtigsten Dank. Vielen Dank auch Herrn Hans Böll i. S. Georg D. W. Callwey, der die Braunausfahrt in 40 trefflichen Aufnahmen festhielt, die nicht nur allen Teilnehmern eine liebe Erinnerung sind, sondern auch späteren Generationen diese Fahrt veranschaulichen werden. Sch.

Personalnachrichten.

Berufung. — Dr. Fritz Klatt, der Leiter des Volkshochschulheims Prerow auf dem Darß an der Ostsee, wo er auch mehrere buchhändlerische Freizeiten geleitet hat, ist zum Professor für Sozialpädagogik und Erwachsenenbildung an der Pädagogischen Akademie in Altona ernannt worden.

Doktorjubiläum. — Justizrat Dr. Ludwig Fuld in Mainz, der sich durch zahlreiche Schriften auf fast allen Gebieten der Rechtswissenschaft einen angesehenen Namen erworben hat und den Börsenblattlesern durch seine Aufsätze über urheberrechtliche Fragen wohlbekannt ist, feierte am 3. September sein 50jähriges Doktorjubiläum. Die Juristische Fakultät der Universität Gießen hat ihm aus diesem Anlaß das Doktor-Diplom mit ehrenden Worten erneuert.

Gestorben:

am 2. September plötzlich und unerwartet infolge Herzschlags Herr Kommerzienrat Carl Liesenberg, Inhaber der Pflanzlichen Verlagsanstalt Carl Liesenberg in Neustadt (Saardt) im Alter von 65 Jahren.

Seit 1913 war der Verstorbene Alleininhaber des angesehenen Zeitungsverlages und Buchdruckereibetriebes, in den er im Jahre 1899 als kaufmännischer und technischer Leiter eingetreten war. Im politischen Leben und schriftstellerisch ist Kommerzienrat Liesenberg mehrfach hervorgetreten. In seinem Buch »Peter Josef Böllgen«, 1926 im eigenen Verlag erschienen, hat er den Aufstieg und die Erfolge eines Buchdruckers geschildert.

Sprechsaal

(Ohne Verantwortung der Schriftleitung; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Umsatzvergütung.

(S. dazu die Anfrage im Sprechsaal Nr. 194.)

Ich habe in zwei Firmen — einmal als erster Sortimentler, das andere Mal als Geschäftsführer — mit Umsatzvergütung gearbeitet und halte für beide Teile als beste Lösung, wenn die Vergütung in Höhe von 2 Prozent auf den überschüssigen Teil eines Minimal-Monatsumsatzes allmonatlich gezahlt wird. Voraussetzung hierbei ist mindestens Tarifgehalt, sodas sich die Vergütung als solche bzw. als Anerkennung auswirken kann.

Beispiel: Der Minimal-Monatsumsatz des letzten Geschäftsjahres wird auf volle 1000 Mark nach oben abgerundet. Was in einem jeden Monat über diesen abgerundeten Betrag hinaus mehr Umsatz ist, wird mit 2 Prozent vergütet.

Soll das System auf das ganze Personal ausgedehnt werden, dann wäre auf den Monatsmehrumsatz zu vergüten, der über dem Umsatz im gleichen Monat des Vorjahres oder eines festgesetzten Anfangsjahres liegt. In letzterem Falle erhält der 1928 eingetretene Angestellte seine Vergütung auf die Überschüsse im Vergleich zu 1927;

der 1931 eingetretene Angestellte auf die Überschüsse im Vergleich zu 1930 usw. Natürlich kann die Umsatzvergütung nur an solche Angestellte gezahlt werden, die durch Verkaufstätigkeit auch tatsächlich an einer Umsatzvermehrung mitarbeiten können.

Ob in Großbetrieben die Vergütung sich nach den Umsätzen des einzelnen Verkäufers richten kann — an Hand der Kassensbons; im obigen war vom gesamten Monatsumsatz ausgegangen — habe ich nicht praktisch ausprobiert. Bei Vergütung an mehrere Angestellte muß der Prozentsatz natürlich geringer sein.

Zu weiteren Auskünften stehe ich durch Vermittlung des Börsenblattes gern zur Verfügung.

Es ist verständlich, wenn man vom Verkäufer gute Umsätze verlangt. Hat der Angestellte einen Anreiz zum Verkauf, so ist zu erwarten, das er jedem Kunden etwas und dem auf alle Fälle kaufenden Kunden etwas im Preise höheres verkaufen will. Dies kann auf verschiedene Art geschehen. Es wird ein RM 2.85-Buch verlangt, der Kunde verläßt den Laden mit einem RM 3.50- oder RM 6.50-Buch. Anstatt des Volksbrodhaus zu RM 7.80 wird die einbändige Ausgabe zu RM 23.— verkauft. Ein Interessent für ein Sprachwerk wünscht Auskunft über Preis, Ausstattung und Güte der Werke, die für ihn in Betracht kommen, kann sich aber nicht sofort zum Kauf entschließen und erwirbt, da er merkt, das der Verkäufer verkaufen muß, irgendeine Kleinigkeit. Ein religiöser Kunde findet nicht sofort das Richtige und verläßt schließlich den Laden mit einem Werk, das seinen Anschauungen widerspricht. Es handelt sich also nicht darum, den Kunden zufriedenzustellen und ihm zum Bewußtsein zu bringen, das der Besuch eines Buchladens ihm zu einer kleinen Feierstunde wird, sondern hier herrscht das Prinzip des Aufdrehens. Wie verhält es sich erst mit schüchternen Kunden, die ängstlich sind und nur sehr schwer Fragen stellen?

Ich glaube, der Schaden, den der Verkauf, angetrieben durch Umsatzvergütung, anrichtet, ist größer als der Nutzen. Merkt der Kunde, das ihm etwas aufgeschwätzt wird, so meidet er das Geschäft.

Ich empfehle einen anderen Weg zur Steigerung des Umsatzes und Tüchtigmachung des Verkäufers. Zunächst soll der Buchverkäufer mit guten Allgemeinkenntnissen ausgestattet sein. Dadurch wird es ihm möglich, auch in die privaten Interessenverhältnisse eines Kunden einzudringen. Das gute Anpassungsvermögen wird bald herausgefunden haben, wie der Kunde wirtschaftlich dasteht. Der Kunde muß merken, das er nicht nur »Kunde« (kauf und lauf) ist, sondern das er beim Verweilen im Buchladen mit dem Buchhändler in Harmonie kommt. Treten diese Voraussetzungen ein, dann ist eine gute Grundlage geschaffen worden, um erhöhten Umsatz zu erzielen. Nun liegt es am Verkäufer, den Kunden auf alles aufmerksam zu machen, was zu seinem Interessentkreis gehört. Verkaufstüchtigkeit erzielt dann bestimmt bessere Erfolge als Umsatzvergütung. Der Kunde weiß, das er beim Betreten des Ladens nicht kaufen muß, sondern, das er kaufen wird, wenn ihm der Buchhändler etwas bietet, was er braucht. Und das der Kunde etwas braucht, davon muß der Verkäufer den Kunden überzeugen können. Hier handelt es sich um großes Können. Eine Arbeitsgemeinschaft innerhalb eines Betriebes, die der erste Gehilfe oder der Chef selbst leitet, kann hier viel helfen. Das Zusammenarbeiten von Chef und Personal ist gerade im Sortiment von größter Wichtigkeit.

Der Verkaufserfolg liegt in der guten Organisation eines Betriebes. Ist ein Verkäufer tüchtig und sein Verdienst niedrig, so werden seine Leistungen über eine gewisse Höhe nicht hinauskommen.

R. K.

Inhaltsverzeichnis.

Bekanntmachungen: Geschäftsstelle des V.-B. betr. 204. Auszug aus der Registrate des Vorstandes. S. 801; betr. Mitgliedsaufnahmen. S. 801.

Artikel:

Das Leihbibliothekswesen in England. Von Stanley Unwin. S. 801.

Schicksale der Bücher Wilhelm Raabes. Von H. Lesser. S. 803.

Was wir auf der Hohegrete lernten! Von H. H. Gaede. S. 805.

Kleine Mitteilungen S. 806—808: Verband Sächsischer Buchhändler / Wilhelm Raabe-Ausstellung der Deutschen Bucherei / Bilanz: Kommissionshaus deutscher Buch- und Zeitschriftenhändler, Leipzig / Palm, München.

Personalnachrichten S. 808: Berufung Dr. Klatt / Doktorjubiläum Dr. Fuld / Carl Liesenberg, Neustadt f.

Sprechsaal S. 808: Umsatzvergütung.

Verantwortl. Schriftleiter: Franz Wagner. — Verlag: Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus. Druck: E. G. d. r. i. c. h. N. a. c. h. f. Sämtl. in Leipzig. — Anschrift d. Schriftleitung u. Expedition: Leipzig, Gerichtsberg 26 (Buchhändlerhaus), Postfach 279/76.