

Maschinenbuchführung sind an bestimmte Formate gebunden; sie können daher kaum die Formate verwenden, die der Sortimenter für seine Ablage gern haben möchte. Unbedingt müßte aber dahin gearbeitet werden, daß die Verlegerrechnungen nicht unter eine bestimmte Höhe und nicht über eine bestimmte Breite hinausgehen. Der Verleger muß sich einen Dinordner vorstellen, der dem Sortimenter meistens zur Aufbewahrung der Rechnungen dient. Die Höhe des Rechnungsformulars muß so sein, daß es seitlich gelocht (8 cm) werden kann. Es muß möglich sein, jede Rechnung so abzulegen. Daß aber ein Rechnungsformular höher als Din A 4 ist, kann und muß unbedingt vermieden werden. Kopfschütteln erregt aber in jedem Fall eine auf die Verpackung aufgeklebte Rechnung. So etwas sollte heute nicht mehr vorkommen, wenn der Buchhandel von sich behaupten will, daß er auch in seinem inneren geschäftlichen Verkehr fortschrittlich eingestellt ist. Wenn — z. B. beim Zeitschriftenverband — das Verschnüren vermieden werden soll, dann möge der betreffende Verleger seine Rechnungen auf Streifbänder drucken und diese gleichzeitig als Verpackung oder Einschlagpapier benutzen.

Natürlich muß der Verleger auch seine Abrechnungsvordrucke in grüner Farbe versenden. Auch für sie gilt die Forderung des gleichen Formats, und hier ist sie tatsächlich unerfüllbar. Nichts steht dem im Wege, daß die Abrechnungsvordrucke im Format Din A 4 hergestellt werden. Für Rücksendungen und Verfügungen sollten getrennte Vordrucke gebraucht werden. Es ist tatsächlich verwunderlich, daß diese Trennung bisher noch nicht allgemein durchgeführt worden ist. Sie bringt doch allen wirkliche Vorteile. Durch die gesonderte Bearbeitung werden Verwechslungen bei der Zusammenstellung und Verbuchung vermieden. Die Rücksendungsrechnung kann nach dem Abschluß als erledigt abgelegt werden, während die Aufstellung des Verfügungsgutes wieder in der Sonderablage für die Bedingtrechnungen untergebracht werden kann, wo sie hingehört, um beim nächsten Abrechnungszeitpunkt bei der Hand zu sein.

Zum Abrechnungsverkehr zwischen Verleger und Sortimenter gehört auch der Rechnungsauszug (Stimm- oder Transportzettel), der zur Feststellung der Übereinstimmung der Buchungen und des Abschlusses dient. Daß dieser Rechnungsauszug vom Sortimenter mit dem Übereinstimmungsvermerk oder der Meldung von Unstimmigkeiten schriftlich an den Verleger zurückgesandt wird, halte ich für rückständig. Zur Bervollständigung der Belegsammlung ist es zweckmäßig, daß ein Stück des Rechnungsauszuges beim Sortimenter bleibt. Der Auszug sollte mit einer Durchschrift an den Sortimenter gesandt werden. Die Durchschrift trägt die aufgedruckte Anschrift des Verlegers und geht nach Bearbeitung an diesen zurück.

Notwendig ist auch die Vereinheitlichung der Preisberechnung. Herr Dr. Rothdeutsch schlägt vor, bei den Bedingtlieferungen Ladenpreise zu berechnen. Inwieweit dieses Verfahren für das Auslandsortiment von Vorteil ist, kann ich nicht beurteilen. Für den Inlandsortimenter dürfte es aus buchführungstechnischen Gründen nicht in Frage kommen. Der Inlandsortimenter muß den Einkaufspreis wissen, um die Rechnung ordnungsmäßig buchen zu können. Nach der Verordnung zur Führung eines Wareneingangsbuches ist jeder Kaufmann verpflichtet, alle Wareneingänge sofort buchmäßig festzuhalten. Die Befreiung von der Führung des Wareneingangsbuches der handelsgerichtlich eingetragenen und Handelsbücher führenden Kaufleute kommt nur dann in Betracht, wenn die Handelsbücher tatsächlich ordnungsmäßig geführt werden. Zur Ordnungsmäßigkeit gehört aber auch die Buchung des Bedingtutes zum Zeitpunkt des Eingangs. In geordneten Sortimentbetrieben geschieht dies selbstverständlich. Wo es noch nicht der Fall ist, setzt sich der Sortimenter Beanstandungen aus, denn es ist zu erwarten, daß der Begriff der Ordnungsmäßigkeit bei den künftigen Buchprüfungen durch die Finanzämter viel mehr als bisher beachtet und herausgestellt wird. Dies nur nebenbei. Zur Sache sei noch einmal gesagt, daß der Sortimenter die Bedingteingänge nicht mit Ladenpreisen verbuchen kann, sondern daß er die Einkaufspreise einsetzen muß, sodaß also der Vorschlag des Herrn Dr. Rothdeutsch kaum annehmbar ist.

Wichtiger ist die Vereinheitlichung der Berechnung bei Fest- und Bedingtpreisen. Die noch hier und da bestehenden Rabattunterschiede sind ein alter Pöps, der abgeschnitten werden muß. Für diese unterschiedliche Behandlung des Bedingt- und Festrabatts liegt heute wirklich kein praktischer Grund mehr vor, schon deshalb nicht, weil sie zur Ursache einer stärkeren Belastung des Verlags- und Sortiments-

betriebs wird. Viele Sortimenter pflegen ja während der Zeit der Abrechnungen die verkauften Bedingtfstücke fest nachzubeziehen, um den besseren Rabatt auszunutzen und um das verkaufte Bedingtfstück zur weiteren Verfügung behalten zu können, wenn es nicht zurückgeschickt werden soll. Welche Umständlichkeit! Es ist doch wirklich einfacher, wenn diesem für alle Teile teuren und umständlichen Verfahren der Boden dadurch genommen wird, daß der Verleger in der Berechnung seiner Bedingt- und Festlieferungen keine Rabattunterschiede mehr macht.

Dazu gehört natürlich, daß sich der Buchhandel zunächst einmal frei macht von der Einstellung, daß mit dem Bedingtverkehr dem Sortimenter das Risiko genommen und dem Verleger zugeschoben werde. Wäre dies die Grundeinstellung, dann könnte man natürlich den Rabattunterschied als Ausgleich für die stärkere Belastung des Verlegers als gerecht anerkennen. In Wirklichkeit ist es aber doch gar nicht so. Bekennen wir uns doch zu dem Grundsatz, daß der Sortimenter beim Bedingtverkehr als Treuhänder des Verlegers zu betrachten ist, der bestimmte und geeignete Werke vom Verleger zu treuen Händen erhält, wenn ihm der feste Bezug nicht möglich ist. Mit diesem treuhänderischen Verhältnis übernimmt er zugleich die Verpflichtung, für den Absatz dieser Werke zu werben und zu arbeiten. Gehen wir in der Sinndeutung des Bedingtverkehrs, so wie sie mir erstrebenswert erscheint, noch ein Stück weiter. Der Sortimenter sollte es sich zum Grundsatz machen, verkaufte Bedingtfstücke nicht erst kurz vor der Abrechnung fest nachzubeziehen, er sollte dies laufend von Fall zu Fall tun, wenn er die Verkaufsmöglichkeit erkannt hat. Das hat verschiedene Vorteile. Die Vollständigkeit des Lagers bleibt erhalten, und die Zusammendrängung der Sortimenterverpflichtungen auf einen engen Zeitraum wird wesentlich vermindert. Besonders der letzte Punkt ist von starker wirtschaftlicher Bedeutung, auch für den Verleger. Es ist unbestreitbar, daß die Wirtschaftlichkeit des Bedingtverkehrs im ganzen dadurch gehoben wird.

Die praktische Verwirklichung dieses Zustandes wird durch zwei Voraussetzungen erleichtert. Die erste ist der Wegfall des unterschiedlichen Rabattes, der schon erörtert worden ist. Die zweite ist die Einführung der Jahresabrechnung des Bedingtutes. Die Hinderungsgründe, die der Verlag für den Wegfall der Halbjahresabrechnung bisher angeführt hat, werden durch die vorstehenden Gesichtspunkte stark entkräftet. Wenn sich das Sortiment zu meiner Auffassung bekennt und den Nachbezug der verkauften Bedingtfstücke in feste Rechnung laufend durchführt, dann kommt auch dem Verleger der Verkaufserfolg laufend zugute, und der Saldo aus der Bedingtabrechnung verringert sich jeweils. Dabei bleibt es dem Verleger unbenommen, die Bedingtfstücke, die er selbst benötigt, von Fall zu Fall vom Lager des Sortimenters zurückzurufen, und auch der Sortimenter kann den Teil des Bedingtutes, der sein Lager belastet und für den keine Aussicht auf Absatz besteht, gelegentlich im Laufe des Jahres zurücksenden. Nur die zeitraubende und kostspielige zweimalige Generalabrechnung soll einmal im Jahre unterbleiben. Wieviel Kräfte damit dem Buchhandel für andere produktivere Arbeit freigemacht werden, braucht nicht erst hervorgehoben zu werden.

Der Erörterung wert wäre noch die Frage, welcher Zeitpunkt für die Jahresabrechnung des Bedingtutes der günstigste ist. Die Meinungen im Sortiment gehen hierüber auseinander. Mancher hält die Zeit vom 1. Juli bis zum 30. September für günstig, weil die Leistungsanspannung des Betriebes in dieser Zeit am geringsten ist. Wir dürfen aber auch hier nicht vergessen, daß gerade in dieser Zeit wegen der Beurlaubungen Personalmangel besteht, der besonders das kleine und mittlere Sortiment trifft. Die andere Partei spricht für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. März. Mir scheint dieser Zeitraum aus verschiedenen Gründen der bessere zu sein. Der Sortimenter kann mit der Bestandsaufnahme das Umstürzen des Lagers verbinden. Das Bedingtgut wird dabei aus dem Lager genommen und für die Abrechnungsarbeiten bereitgestellt. Auch für die Aufstellung des Jahresabschlusses, für den das Bedingtgut ja auch Bedeutung hat, ist die Abrechnung vom 1. Januar ab wesentlich. Auch dem Verleger wird nach meiner Überzeugung dieser Zeitraum lieber sein.

Ich hoffe, daß diese vorstehenden Ausführungen den Anstoß zu einer erneuten Prüfung des Fragentreffes geben, und daß sich der Verlag einer Zustimmung zu meinen Vorschlägen nicht verschließt.