

Buchausstellungen bei wissenschaftlichen Tagungen — Ja oder Nein?

Eine wirtschaftliche Betrachtung

Der **Verleger** betrachtet eine Buchausstellung anlässlich einer wissenschaftlichen Tagung vor allem unter dem Gesichtspunkt der Werbung. Die Kostenfrage steht für ihn meist nicht an erster Stelle. Die Werbung kann dadurch noch unterstützt werden, daß er persönlich anwesend ist. Möglicherweise kann er durch Abschluß von Verlagsverträgen für sich einen materiellen Vorteil herausholen. Er rechnet damit, daß ein Teil seiner Bücher abgesetzt wird oder wenigstens die Wirkung so nachhaltig ist, daß dieser oder jener Teilnehmer später bei seinem eigenen Buchhändler etwas kauft. Die Unkosten, die für ihn entstehen, sind jedenfalls Werbespesen.

Für den **Sortimenter** sieht das Bild aber meistens anders aus. Das Werbemoment steht für ihn nicht so sehr im Vordergrund, denn die ideale Nachwirkung kommt ihm niemals allein zugute, sondern zum größten Teile anderen Firmen des Reiches. Gewöhnlich entstehen ihm auch noch meist nicht vorhergesehene Spesen und da er den Umsatz während der Tagung vorher nicht schätzen kann, weiß er nicht, ob die Unkosten wieder hereinzubekommen sind. Es soll deshalb im Nachfolgenden eine Erfolgsrechnung einer Ausstellung gegeben werden, wie sie den Sortimenten betrifft.

Vorausgeschickt sei, daß es sich bei der Untersuchung um eine wissenschaftliche Tagung handelt, die von etwa 2 bis 3000 Wissenschaftlern besucht war. Für die nachfolgende Berechnung ist mit einem Durchschnitt von 2500 Teilnehmern gerechnet worden. Drei- und einhalb Tage (Sonntag mit inbegriffen) waren die Ausstellungen aufgestellt. Der Verkaufswert der ausgestellten Bücher betrug ungefähr 40 000 RM. An Kosten sind folgende Spesen entstanden:

Platzmiete 58 1/2 Quadratmeter je 12.— RM	699.— RM
Leihgebühren für Tische und Dekorationsstoffe	139.30 RM
Leihgebühren für die nötigen Bücherregale	159.35 RM
Versicherung	41.30 RM
Entwurfsskizzen	5.— RM
Boten und Wache	55.— RM
Schildermalen	50.— RM
Hilfspersonal	65.— RM
Kleine Spesen (Trinkgelber, Mittagessen, Zig.)	27.45 RM
Frachten	32.60 RM
Gesamtspesen	1 274.— RM
vom Verleger getragen	1 165.— RM

Von diesen Spesen konnte infolge der Erhöhung des Betrages für die Platzmiete von 12.— auf 20.— RM ein großer Teil auf den Verleger abgewälzt werden (insgesamt 1 165.— RM). Der Sortimenter hatte also an reinen Barspesen die Summe von 109.— RM selbst zu decken. Während der Ausstellung wurden für 1 300.— RM Bücher verkauft. Von der Handelspanne von etwa 455.— RM sind die direkten Spesen wie Umsatzsteuer- und Gewerbesteuer etwa 50.— RM und der obige Restbetrag von 109.— RM zu kürzen, so daß noch immer eine Spanne von rund 300.— RM zur Deckung der indirekten Kosten verbleibt. Da die oben aufgeführten Gehaltsaus- hilfsspesen nur tatsächlich bargezahlte Sondervergütungen für Hilfskräfte und die Sonntagsarbeit darstellen, so sind die indirekten Spesen in der gleichen Höhe, wie sie sonst für das Sortiment gelten, von den verbleibenden 300.— RM zu kürzen. Sie können zahlenmäßig nur von Fall zu Fall festgestellt werden. Zu ihnen gehören vor allem: die wochenlange Vorarbeit im Büro, Schreibereien, Verhandlungen, Besichtigungen, Verrechnung vor und nach der Tagung mit den Verlegern und alle sonstigen im Betrieb nicht zahlenmäßig sichtbar entstandenen Kosten. Im ganzen genommen ist das Ergebnis noch immerhin so, daß jedenfalls nichts zugesetzt worden ist.

Es lohnt sich aber, an die zahlenmäßige Rechnung ein paar kritische Anmerkungen anzufügen. Zunächst sei erwähnt, daß unter den Verkäufen zwei Posten in Höhe von 450.— RM sich befanden, die im eigentlichen Sinne mit den ausgestellten Büchern nichts zu tun hatten. (Es handelt sich hier um den Verkauf eines großen und kleinen antiquarischen Brochhauslexikons und zweier Globen, die nur dank der Tüchtigkeit eines Verkäufers abgesetzt wurden.)

Das Verhältnis von ausgestellten und verkauften Büchern zeigt, daß von rund 40 000.— RM Ausstellungsware nur 850.— RM bzw. 1 300.— RM abgesetzt sind (2,1 bzw. 3,25 %). Stellt man aber die gesamte ausgestellte Ware zu den bar entstandenen (ohne die

indirekten) Unkosten in Beziehung, so ergibt sich, daß dieser Spesen- satz 3,18 % beträgt. Das ist fast derselbe Prozentsatz wie der des Absatzes!

Zieht man die Zahl der Tagungsbesucher zum Vergleich heran, so kommt mengenmäßig auf den einzelnen Besucher ein Betrag von —.34 bzw. —.52 RM, was als geradezu erstaunlich niedrig anzusehen ist.

Eine Konkurrenz zum Buchlauf bedeutet die Tatsache, daß bei allen Tagungen die Teilnehmer eine große Menge Geschenke in Form von Werbeheften, Broschüren, Probenummern, Katalogen, Reiseführern, Zeitschriften, Stadtplänen und zum Teil auch Büchern erhalten. Die Summe der Geschenke, die auf den einzelnen Besucher entfällt, läßt sich zwar wertmäßig nicht genau feststellen, doch übertrifft sie den Wert des tatsächlichen Kaufes sicherlich um ein Zehnfaches. Nicht unerwähnt soll bleiben, daß trotz aller erforderlichen Maßnahmen noch für über 120.— RM Bücher abhanden gekommen sind.

Es wäre nun zu überlegen, ob das Verhältnis bei einer geringeren Menge ausgestellter Bücher günstiger geworden wäre. Rein rechnungsmäßig sähe das Bild wahrscheinlich nicht wesentlich anders aus, weil die Kosten in etwa gleichem Verhältnis zurückgegangen wären. Hinsichtlich des Absatzes kann eine Mutmaßung nicht ausgesprochen werden, doch soll auf folgende Tatsache hingewiesen sein:

Unter den ausgestellten Büchern befand sich ein soeben erschie- nenes Buch im Wert von etwa 3.50 RM, dessen Verfasser der Prä- sident der Tagung war. Man sollte erwarten, daß eine solche Neu- erscheinung, die an bevorzugter Stelle ausgelegt und für die durch Prospekte und mündliche Empfehlung noch besonders geworben wurde, eine große Anzahl von Interessenten finden würde. Doch es fanden sich nur zwanzig Käufer, also nicht einmal 1 % der Teilnehmer. Da das Buch gleichzeitig mit der Tagung erschien, war ausgeschlossen, daß es bereits vorher gekauft wurde. Diese Neuerscheinung war also für die Tagung ein ausgesprochener Fehlschlag. Es kann aber für den ausstellenden Sortimenter eine derartige Neuerscheinung unter Um- ständen eine Rettung bedeuten.

Leider fallen heute auch Käufe aus, die noch vor einigen Jahren bei solchen Gelegenheiten vorkamen, nämlich, daß ein Ausländer für sich oder seine Institutsbibliothek eine größere Anschaffung machte.

Als Ergebnis ist folgendes festzustellen: Rein rechnerisch würde eine solche Tagung für das **Sortiment** ein ganz schweres Verlust- geschäft darstellen, wenn nicht der Verleger die Platzmiete zusätzlich eines Spesenzuschlages, der dem Sortimenten zugute kommt, über- nähme. Im vorliegenden Falle hat nur dank dieses Umstandes und der äußerst kaufmännischen Berechnung des Sortimenters die Aus- stellung ohne Verlust abgeschnitten. Für den **Verleger** wird die Aus- stellung durch die hohe Platzmiete und die Kosten an Fracht, Ver- packung, Werbematerial und Arbeit zu keinem wirtschaftlichen Erfolg. Immerhin sieht er stärker die ideale Seite, weil er im Gegensatz zum ausstellenden Sortimenten auf eine nachhaltige Wirkung hofft. Gerade bei den Platzmieten liegt aber meines Erachtens eine Tatsache vor, gegen die der Verlag in seiner Gesamtheit sich wehren sollte. Es ist im Hinblick auf die wirtschaftliche Lage des Buchhandels nicht gerecht- fertigt, daß die Leitung derartiger Tagungen ihre Kosten in einer solchen Höhe auf die Wirtschaft abwälzt, zumal der größere Teil der Mitglieder solcher wissenschaftlicher Gesellschaften wirtschaftlich besser gestellt ist als der Buchhandel. Zweifellos ist eine Platzmiete von 12.— RM für den Quadratmeter auf die Dauer von drei und einhalb Tagen als unerhört hoch anzusprechen, wobei sich der Mieter auch noch die Tische, Regale und dergleichen selber beschaffen muß. Man mutete dem Mieter sogar zu, diejenigen Flächen, die nicht zur Aus- stellung sondern zur Ablage von Prospekten und Verpackungsmate- rial gebraucht wurden, besonders zu vergüten.

Wünschenswert wäre, daß sich die Verleger mit allen Mitteln da- gegen wehren, daß die Kosten einer solchen Tagung auf sie abgewälzt werden. Den Vorteil haben in erster Linie die Tagungsteilnehmer, die nur selten eine so geschlossene Zusammenstellung der Literatur ihrer Fachgebiete so übersichtlich vorfinden und sich das Bücheransehen nicht noch bezahlen lassen sollten. Dr. **Paul Liebe**, Dresden.