

Seminar für Buchhandelsbetriebslehre an der Handelshochschule zu Leipzig

Arbeitsbericht über das Sommersemester 1938

1. Vorlesung

Im vergangenen Sommersemester hielt Professor Dr. Menz im Rahmen des Hochschulbetriebes eine zweistündige Vorlesung über Buchhandelsbetriebslehre II: Vertrieb von Gegenständen des Buchhandels, Marktanalyse, Werbung.

2. Seminarübungen. (Referate und Ausspracheabende.)

Die Seminarübungen wurden mit dem Bericht eines weiblichen Mitgliedes über »Vier Monate im englischen Buchhandel« begonnen. Die Vortragende sprach von ihren Erfahrungen bei Basil Blackwell, Oxford, William George's Sons, Bristol, und George & Edward Bumpus Ltd., London. Im wesentlichen vermittelten die beiden zuletzt genannten Firmen als Haupttätigkeitsfeld der Referentin praktische Kenntnisse vom englischen Buchhandel. Berichtet wurde von der Betriebsorganisation und Arbeitsweise der zwei Unternehmen, die als Sortiments- und Antiquariatsgeschäft ein weltweit ausgebautes Absatzgebiet haben. In der Aussprache stellten Parallelen zum deutschen Buchhandel die gemeinsamen und unterschiedlichen Merkmale in den Verkehrsformen und Vertriebsmethoden fest und berührten die soziologischen Verhältnisse der englischen Buchinteressenten. Das Referat bewies in seiner unmittelbaren Anschaulichkeit, wie wertvoll für den Buchhändler eine Auslandspraxis ist.

In die Reihe vergleichender betriebswirtschaftlicher Untersuchungen über den Buchhandel und andere Erwerbszweige gehörte ein Ausspracheabend, dem eine Pressemitteilung der Forschungsstelle für den Handel beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit, betitelt »Der Warenkreis und die Handelsspanne in Drogerien«, zugrunde lag. Es ergab sich an Hand der Unterlagen, daß die Handelsspanne, d. i. die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis, beim Buchhandel zum Teil von ähnlichen Voraussetzungen wie beim Drogen-geschäft abhängig ist. Ein Unterschied beider Einzelhandelszweige besteht in der Warenkenntnis seiner Vertreter, die beim Sortimentler bedeutend umfangreicher sein muß, da sie sich in weit größerem Maße auch auf Gegenstände erstreckt, die nicht vorrätig sind. Das Lager des Drogisten ist meist investiertes Eigenkapital, während der Sortimentler durch den Bedingungsverkehr weniger bares Geld festlegt und trotzdem einen größeren Bücherbestand unterhalten kann. Der Drogist erzielt mit einem kleinen Kapital bei verhältnismäßig schnellem Umschlag auch bei Artikeln mit bescheidener Gewinnspanne einen aufs Ganze gesehen auskömmlichen Ertrag. Eine andere Lage ergibt sich für den Buchhandel. Seine Handelsspanne muß größer sein, da der Lagerumschlag wesentlich langsamer von statten geht. Die scheinbar hohen Rabattsätze des Buchhändlers sind deshalb auch nicht unberechtigt, denn der Sortimentler muß z. B. notgedrungen umfangreichere Kreditgeschäfte als der Drogist betreiben, was einen hohen Zinsverlust und ein entsprechendes Deskredererisiko bedeutet. Die Beobachtung der Kosten- und Ertragslage anderer Handelszweige vermittelt besonders dem Sortimentbuchhändler hinsichtlich der Betriebsrationalisierung wertvolle Aufschlüsse.

Im Zusammenhang mit der zwölften Tagung des Internationalen Verlegerkongresses in Leipzig stand eine Besprechung über das Wesen und die Aufgabe dieser Veranstaltung und die geschichtliche Entwicklung ihrer Vorläufer. Der früheste Anlaß zu diesen in größeren Zeitabständen sich wiederholenden Tagungen waren im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts Bestrebungen französischer Bühnenautoren zum Schutze geistigen Eigentums. Paris ist auch die Stadt, in der im Jahre 1878 unter der Führung Victor Hugos der erste größere Zusammenschluß der Autoren zu einer »Association littéraire et artistique internationale« stattfand, mit dem Ziel, eine international verbindliche Urheberrechtsgesetzgebung vorzubereiten. Als Folge erwachsen aus gemeinsamen Interessen von Schriftstellern und Verlegern Literarverträge und literarische Konventionen. 1884—1886 fanden Be-

sprechungen über den internationalen Urheberschutz in der »Berliner Übereinkunft« ihren vorläufigen Abschluß. Diese Übereinkunft war auch die eigentliche Ursache zur Organisation der Verleger, die 1896 anlässlich einer Tagung der »Association littéraire« ihre Ansprüche anmeldeten und in einzelnen Ländern zur Bildung von Verlegervereinen schritten. Die Fülle fachlicher Fragen von internationaler Bedeutung, die auf den bisherigen elf Verlegerkongressen zur Sprache kamen, haben auf die gesamten Rechtsverhältnisse zum Schutze der geistigen Arbeit befruchtend gewirkt. Auch die diesjährige Tagung mit ihrem reichen Arbeitsprogramm, das eingehend besprochen wurde, behandelte sowohl das literarische und künstlerische Urheber- und Verlagsrecht als auch zeitgemäße aus dem Handel mit Büchern, Musikkalien und Kunstwerken entstandene Probleme.

Die bereits in vergangenen Semestern durchgeführten Untersuchungen zur Buchwerbung wurden durch mehrere Referate weitergeführt. Ein allgemeiner »Überblick zur buchhändlerischen Werbung« grenzte zunächst dieses Gebiet gegenüber ähnlichen Maßnahmen des übrigen Warenhandels ab und umriß die psychologischen Voraussetzungen der Werbung als solcher. Es folgte dann eine Zusammenstellung der Werbemaßnahmen und -möglichkeiten des Verlegers und Sortimenters. Wichtiger als alle Werbefeldzüge ist der gute Ruf eines Unternehmens. Das gilt besonders für das Sortiment, das seiner Struktur nach den üblichen Werbemethoden widerstrebt und in entscheidender Weise durch seine Leistungen und Betriebskultur vom Erfolg abhängig ist. Alle Werbung darf nicht eine Beeinflussung des Publikums um jeden Preis sein, sondern sie muß von der im Wirtschaftswerbungsgesetz verankerten Forderung nach Wahrheit ausgehen.

Die Frage nach der Zusammenarbeit von Buchhandel und Tagespresse in der Förderung des deutschen Schrifttums durch Anzeigenwerbung wurde an Hand einer Kundfrage (ausgegangen von Prof. Dr. Menz) untersucht, die an Buchhändler gerichtet war, die in irgendeiner Beziehung zu einem Zeitungsverlag stehen. Von 250 versandten Fragebogen kamen 99 beantwortet zurück. 82 verwertbare Antworten verteilten sich auf 54 Sortimentler und 28 Verleger und bildeten die Grundlage der statistischen Auswertung. Über das Ergebnis berichtet im einzelnen demnächst ein Aufsatz an dieser Stelle.

Das in diesem Referat bereits kurz angeschnittene Problem des Wertes der Buchbesprechung fand eine eingehendere Behandlung in Ausführungen über die Literaturbeilage »Buch der Zeit« des »Duisburger Generalanzeigers«. Der Referent gab zunächst einen einleitenden Überblick über den ideellen und materiellen Wert der Buchbesprechung in ihren Beziehungen zum Autor, Verleger, Sortimentler, zur Presse und zum Leser und über die Forderungen, die an eine Wiedergabe in der Presse schlechthin zu stellen sind. An Hand des oben genannten Einzelfalles wurden dann die Voraussetzungen für eine gute Buchbesprechung geprüft. Die kritischen Ausführungen betrafen die formale Seite der Literaturbeilage, die Auswahl der angezeigten Bücher, die sprachliche Form der Besprechungen und den vermutlichen Leserkreis des Generalanzeigers. Aufschlußreiche Parallelen zu den Literaturbeilagen anderer Zeitungen, sowohl der Provinz als auch bedeutender Großstädte, verstärkten den Wunsch, das Ergebnis des Referates in kommenden Semestern an anderen Beispielen der Tagespresse zu vergleichen.

Mit der Wirtschaftlichkeit in der buchhändlerischen Zusammenarbeit beschäftigte sich ein Referat, dessen Inhalt durch praktische Erfahrungen des Vortragenden bestimmt war. Im Mittelpunkt stand die Erörterung von Mängeln, die sich für die Wirtschaftlichkeit des Gesamtbuchhandels aus der uneinheitlichen Anlage von Verlagskatalogen, den Angaben im Adreßbuch des Deutschen Buchhandels und den Formatunterschieden der Buchhändlerfakturen ergeben. Mit dem ersten Punkt hing die Frage zusammen, inwieweit eine Normung