

Buchhändlerische Vorlesungen an der Wirtschaftshochschule zu Berlin 1940

Die Vorlesungen und Übungen von Herrn Professor Dr. G. M e n z finden auch in diesem Jahre wieder statt.

Das Thema der Vorlesung lautet:

»Kalkulation und Finanzierung des Verlagsgetriebes«.

Die Vorlesung knüpft in gewissem Sinne an die des vorigen Sommersemesters an, die bekanntlich das Rechnungswesen der buchhändlerischen Betriebe behandelte. In einem ersten Abschnitt werden die Grundlagen der Buchkalkulation behandelt werden. Dabei werden besonders die neuzeitlichen Methoden der Selbstkostenberechnung dargestellt im Zusammenhang mit der Kostenbuchhaltung nach dem neuesten Kontenplan und den amtlichen Grundsätzen der Kostenrechnung. Der zweite Teil ist den Finanzierungsfragen und -methoden des Verlagsgetriebes gewidmet, wobei insbesondere die Probleme der Verlagsplanung und des Verlagsbudgets beleuchtet werden sollen, die gelegentlich des letzten Internationalen Verleger-Kongresses Gegenstand eines ausführlichen Referates waren.

Im Anschluß an die Vorlesungen finden Übungsabende statt, die in Form von Arbeitsgemeinschaften wechselnd bestimmten Einzelfragen zur Buchhandelsbetriebslehre gewidmet sind.

Der »Wirtschaftsverband der Berliner Buchhändler« ladet den Berliner Buchhandel nachdrücklich zu den Vorlesungen und Übungen ein und weist empfehlend auf diese Fortbildungsmöglichkeit hin. Wir bitten, unseren Aufruf allen Angehörigen des Betriebes durch Rundlauf und Aushang bekanntzugeben.

Beginn der Vorlesungen: Dienstag, den 16. Januar 1940, 18 Uhr.

Beginn der Übungen: Dienstag, den 16. Januar, 1940, 19—21 Uhr.

Kosten: Für die Vorlesungen RM 10.— für das Trimester. Hörer, die nachweislich in Buchhandelsbetrieben tätig sind, können für die Gebühr von RM 10.— an Vorlesungen und Übungen teilnehmen, wogegen andere Besucher für die Übungen RM 20.— zahlen müssen.

Anmeldungen sind umgehend an das Sekretariat der Wirtschaftshochschule, Berlin C 2, Spandauer Straße 1, Fernruf 515211, schriftlich oder mündlich in der Zeit von 10 bis 14 Uhr, Sonnabends von 10 bis 12 Uhr, zu richten.

Wirtschaftsverband der Berliner Buchhändler
Richard Schmidt, Vorsteher

Prüfung der Lehrlingspässe im Gau Berlin

Diejenigen Betriebsführer im Gau Berlin, deren Lehrlinge im Frühjahr 1940 ihre Gehilfenprüfung abzulegen haben, werden gebeten, dafür Sorge zu tragen, daß die betreffenden Lehrlinge sich am Montag, dem 15. Januar, pünktlich 19.30 Uhr im Buchhändleraal des Wirtschaftsverbandes der Berliner Buchhändler, Berlin W 35, Winterfeldtstraße 36 (1. Stock) einfinden und die ordnungsgemäß ausgefüllten Lehrlingspässe zwecks Prüfung mitbringen.

Die Möglichkeiten des Verkaufsgesprächs

Der Sortimentler erfüllt seine Aufgabe als Kulturmittler kaum unmittelbarer als im Gespräch von Mensch zu Mensch, in der persönlichen Fühlungnahme und Atmosphäre des Verkaufsgesprächs. Jeder Sortimentler weiß, mit welchen Schwierigkeiten es verknüpft ist, ein solches Gespräch zustande zu bringen. Und gerade dann, wenn es am notwendigsten wäre, um wirklich das Kulturgut Buch, nicht irgendein belangloses Buch, an den rechten Mann zu bringen, ja, gerade dann, in der Zeit des Herbst- und Weihnachtsgeschäftes, mangelt es häufig beiderseits an Zeit und Bereitschaft, die für dieses Gespräch eben erforderlich sind.

Damit sind wir bereits an den Voraussetzungen angelangt, die ein solches Gespräch herbeiführen, Voraussetzungen äußerer und innerer Art, wir nannten sie schon, Zeit und Bereitschaft beiderseits. Vom Sortimentler her betrachtet ist mit dem Vorhandensein dieser Faktoren viel, wenn nicht alles gewonnen. Vom Kunden her betrachtet ist dies nicht der Fall. Denn jetzt setzt die Schwierigkeit für den Sortimentler ein. Den Gegenstand des Gesprächs bildet das Buch und alle die von ihm angeführten Probleme. Also gilt es, diesen Gegenstand zu kennen, um die Art der Fragestellung, um Haltung, Geist und Wesen mitteilen zu können. Dieser inneren und äußeren Kenntnis des Materials, um es nüchtern auszudrücken, gesellt sich die Einsatzbereitschaft für dieses oder jenes Werk bei, an der sich eben der Kulturwille des einzelnen Sortimentlers beweist. Und, nicht zuletzt, eigentlich an durchaus hervorragender Stelle, die Menschenkenntnis, die psychologische Durchdringungskraft, jene Kraft, die im Verkaufsvorgang eine so wesentliche Rolle einnimmt. Ohne diese Kraft gelingt es höchst zufällig, jedem das Seine zu vermitteln; sie bildet auch den Ausgangspunkt des Verkaufsgesprächs.

Ergeben sich dergestalt die Voraussetzungen, so kann das Gespräch beginnen, das heißt, die vorliegende Betrachtung wendet sich ihrem Kernpunkte zu, dem Technisch-Formalen dieses Gesprächs. Es ist durchaus nicht belanglos, in welcher Form jenes geführt wird. Dabei soll nicht vom Grammatikalisch-Formalen die Rede sein. Die Fragestellung lautet etwa: Werten oder vermitteln oder beides zugleich? Eine Fragestellung, wie sie sich aus jeder mündlichen oder schriftlichen Buchbesprechung gleicherweise ergibt. Also: Sachlich oder persönlich oder beides zugleich?

Zunächst ist eine scharfe Grenzziehung nicht möglich. Der einzelne sieht eben alle Dinge mit seinen Augen und begreift alle Vorgänge mit seinem Verstande. Es besteht da nur eine annähernde Möglichkeit. Aber diese Möglichkeit besteht immerhin und innerhalb dieser Möglichkeit kennen wir den sachlichen Bericht, der nur einen Eindruck vom Wesen eines bestimmten Buches vermittelt und den Bericht, der den persönlichen Eindruck von eben diesem Buche wiedergibt, der damit eine äußerst persönliche Wertung erfährt. Die Zusammenfassung dieser beiden ergibt dann eine dritte Möglichkeit der Gesprächsform.

Es unterliegt wohl kaum einem Zweifel: der sachliche Bericht über ein Buch tritt im Gespräch am wenigsten in Erscheinung, dagegen desto mehr die persönliche Wertung. Die häufig wiederkehrende Redewendung »meiner Meinung nach« oder »für mein Empfinden« und andere zeigt deutlich die vorwiegend persönliche Note mehr oder minder bewußt hervorgekehrt. Diese Gesprächsform enthält mannigfache Reize und mag auch fruchtbar sein, vorausgesetzt, daß die Gesprächspartner bereits über persönlichen Kontakt verfügen. In unserem Falle aber handelt es