

Nichtamtlicher Teil.

Auch etwas über Verlag und Sortiment.

(Vgl. Nr. 286 d. Bl.)

Wenn Herr Dr. Max Niemeyer das Wort ergreift, so wird er mit besonderer Achtung und Aufmerksamkeit gehört werden. Kann man ihm aber nicht in allem beipflichten, so scheint es mir gegenüber einem Manne von seiner Autorität Pflicht zu sein, dies öffentlich auszusprechen, weil Schweigen als Zustimmung gedeutet werden könnte.

Vieles, was unser verehrter Hallenser Kollege in seinem Artikel »Die Forderungen des Sortiments und der Verlag« sagt, wird man ja ohne weiteres unterschreiben. Mag er auch mit seinem Vergleich mit dem notleidenden Agrarier zu weit gehen, so ist ihm darin doch wohl recht zu geben, daß der Sortimenter nicht immer auf die Hilfe von außen warten, sondern durch Selbsthilfe, dadurch, daß er vom Morgen bis zum Abend auf dem Posten steht, seine Stellung festigen soll. Solchen Männern wird der Erfolg nicht fehlen.

Dagegen vermag ich das, was Herr Dr. Niemeyer für das Festhalten am Rabatt von 25 Prozent für wissenschaftliche Literatur vorbringt, nicht als beweiskräftig anzuerkennen. Bei der heutigen Höhe der Herstellungskosten kann der Verleger den Ladenpreis nicht noch mehr steigern, sagt er. Daher bleibt es bei den 25 Prozent. »In der Natur der Sache liegt es, daß der Verleger von Massenartikeln anders rabattieren kann und durch die Konkurrenz dazu gezwungen ist, es zu tun, als der, der wissenschaftliche Arbeiten in kleinen Auflagen bringt.«

Darauf möchte ich folgendes erwidern:

Erstlich wird um eines Preisausschlages von 5 Prozent willen, die als Mehr Rabatt dem Sortimenter zufließen sollen, kaum ein einziges Exemplar weniger verkauft werden.

Zweitens trifft es doch nur bei einem Teil der wissenschaftlichen Literatur zu, daß sie konkurrenzlos ist und daher auf die Rabattbedingungen anderer Verleger nicht Rücksicht zu nehmen braucht.

Drittens scheint es mir nicht gerecht, daß der wissenschaftliche Verleger sagt: du verdienst an den Massenartikeln und sonstigen gut rabattierten Büchern anderer Verleger so viel, daß du an meinen Produkten wohl auf einen Gewinn verzichten kannst.

Dieses Eins-ins-andere-rechnen ist theoretisch vollständig richtig, und kein Sortimenter wird das Odium auf sich laden, etwas nicht besorgen zu wollen, weil er nichts daran verdient. Wenn die ungenügend rentierende Arbeit aber solche Dimensionen annimmt wie bei der wissenschaftlichen Literatur gegenüber der besser rabattierten, so kommt doch früher oder später für den rechnenden Sortimenter der Augenblick, wo er sich die Frage vorlegen muß: kann ich die Mehrausgaben für Frachten, für Vermehrung der Gehilfen und Ausläufer und für sonstige Spesen noch länger verantworten gegenüber dem von Jahr zu Jahr geringer werdenden Ergebnis der Ansichtsfendungen? Wir leiden eben dermaßen unter der Überproduktion, daß die Kräfte zu deren Verarbeitung nicht mehr reichen und man zur Auswahl unter den Verlegern, für die man sich verwenden will, gezwungen wird.

Viele »reine« Verleger ziehen zu wenig in Betracht, wie gewaltig die Absatzmöglichkeiten sich im Sortiment geändert haben. Nicht nur vor bald 40 Jahren, als wir Älteren unsere ersten schüchternen Versuche machten, auch noch vor 30, 20, ja 10 Jahren war der Boden, den wir bebauten, ein durstiges Erdreich, das das befruchtende Literaturnag-

gierig auffog. Heute ist es durchtränkt wie nach langer Regenzeit. Das gilt auch von der wissenschaftlichen Literatur. Hatten früher die Ansichtsfendungen ein Ergebnis von vielleicht 10 Prozent, so muß man sich heute mit etwa 5 Prozent zufrieden geben. Die Quantität aber hat sich mindestens verdoppelt, der Arbeitsaufwand also auch.

Für diesen sind 25 Prozent kein genügendes Entgelt, und es hieße doch der Opfersfreudigkeit des Sortimenters und seiner Liebe zur Wissenschaft etwas viel zumuten, wenn man von ihm verlangen wollte, sich dennoch zufrieden zu geben, weil ja andere Verleger ihm genug zu verdienen geben. Nein, das Eins-ins-andere-rechnen hat nur bei ein und demselben Verleger seine Berechtigung. Jeder Verleger, auch der rein wissenschaftliche, sollte, wenn er nicht für seinen ganzen Verlag einen Minimalrabatt von 30 Prozent gewähren kann, zwei Kategorien machen, deren eine die Artikel mit 25 Prozent enthält, die andere die mit 30 Prozent und mehr. Für solche Verleger wird der Sortimenter gern arbeiten. Eine der größten Verlagsfirmen hat diese Einrichtung schon vor längerer Zeit getroffen und gewiß nicht zu ihrem Nachteil.

Ein anderer Modus, der sich bereits in der Praxis bewährt hat, ist der, daß der Mehr Rabatt nur in dem Erscheinungsjahr des betreffenden Buches, wo also der Sortimenter für dessen Verbreitung tätig ist, gewährt wird.

Wo der Verleger Bedenken trägt, der Allgemeinheit den erhöhten Rabatt zu geben, ohne einer entsprechenden Gegenleistung sicher zu sein, empfiehlt sich der schon bei Beantwortung der letztjährigen Fragebogen von mir vorgeschlagene Ausweg, daß der Verleger sich in jeder Stadt, je nach deren Größe, die Verwendung eines oder mehrerer Sortimenter durch Vereinbarung sichert. Dies brauchen durchaus nicht immer die größten Buchhandlungen zu sein. Je nach Befähigung, Neigung, Geschäftslage usw. wird sich der eine für diese, der andere für jene Spezialität besser eignen und dadurch der von Herrn Niemeyer befürchteten Gefahr, daß der Gutsituierte noch mehr Übergewicht erhält, vorgebeugt werden.

Ob durch Gewährung der 30 Prozent nur die Begehrlichkeit gereizt und bald 35 Prozent verlangt werden, — diese Sorge würde ich der kommenden Generation überlassen. Die heutige wird und muß sich mit 30 Prozent zufrieden geben.

Es soll aber kein bedingungsloses Geschenk des Verlags an das Sortiment sein. Mit vollem Recht wird der Verleger nur denjenigen den Mehr Rabatt gewähren, die für ihn arbeiten.

Da ich nun einmal, trotz Weihnachten, an das Börsenblatt schreiben, so sei mir gestattet, noch eine andere Frage zu berühren, die ebenfalls das Verhältnis zwischen Verlag und Sortiment betrifft und droht, das gute Einvernehmen zwischen beiden zu trüben.

Die Freiburger und, ihnen folgend, einige andere Kollegen haben ihre Kommissionäre beauftragt, ihnen die von der Bestellanstalt eintreffenden Zirkulare nicht mehr zu schicken.* Es liegt auf der Hand, daß, wenn dieses Beispiel weitere Nachahmung fände, nicht Besserung der Zustände, sondern eine heillose Konfusion die Folge sein würde. Es heißt doch wirklich den Teufel mit Beelzebub austreiben, wenn man sich vorstellt, daß statt des einen oder der zwei wöchentlichen Postpakete, in denen alle Zirkulare schön beieinander liegen, die nun in stillen Abendstunden er- und gelesen werden können, in Zukunft

*) (Vgl. Börsenblatt 1908 Nr. 270, 275, auch 279, 290. Red.)