

nungen auch nicht mehr in dem Maße möglich ist, wie dies früher der Fall war. Dies kann nur dadurch erreicht werden, daß der Sortimentler bei der Verwendung für Neuheiten einen, wenn auch nur bescheidenen Nutzen hat. Daß dies heute nicht mehr zutrifft, ist allgemein anerkannt, von dem einzelnen Verleger, auch von dem Verlegerverein. Daß das Sortiment auf eine solche Besserstellung mit Sicherheit rechnet, geht aus den Kundgebungen des Vorstandes des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine und den Zustimmungen, die aus den Reihen des Sortiments diesen Kundgebungen geworden sind, hervor. Wenn es nun auch nicht möglich sein mag, einfach mechanisch den Verlegerrabatt zu erhöhen, so wird doch diese Erhöhung sich in den meisten Fällen machen lassen. Ebenso wie der Verlag mit der Erhöhung der Druckpreise sich abgefunden hat und hat abfinden müssen, weil hinter dem Verlangen eine Macht stand, ebenso möglich muß es sein, den Rabattnutzen des Detaillisten zu erhöhen wenn der Verlag auf die Erhaltung des Sortiments Wert legt. Und daß diese Erhaltung im Interesse des Verlages liegt, sollten sich auch Spezialverleger, die das Sortiment freilich weniger brauchen als andere, nicht verhehlen. Die Bearbeitung des Publikums seitens des Verlegers durch Inserate in seinen und fremden Zeitschriften kann sich der Empfehlung von Mund zu Mund, der Vorlegung eines Buches zur Prüfung nicht an die Seite stellen. Und selbst diejenigen Verleger, die glauben, durch Inserate ihren Verlag bekannt machen zu können, und die behaupten, daß das Sortiment für Bekanntwerdung der Neuerscheinungen sehr wenig tue, und nur die Bestellungen, die ihm ins Haus kommen, annehme, mögen überzeugt sein, daß so manches Buch nicht bestellt werden würde, wenn der Interessent, anstatt — wie heute — einfach bei seinem Buchhändler zu bestellen, erst eine direkte Bestellung an den Verleger richten, das Buch per Post bekommen, womöglich Porto und Nachnahmespesen tragen, endlich das Geld wieder an den Verleger franko senden soll. Geht das Sortiment in seiner heutigen Gestalt zu grunde, so würde die Sache ja nicht anders zu machen sein; die Folge davon wäre, daß sehr viele Bücher, die heute verkauft werden, dann unverkauft bleiben würden.

Die Verlagstätigkeit, wie sie heute gelibt wird, ist nur möglich mit Hilfe eines regen Sortiments, nur möglich unter der Herrschaft des Konditionsverkehrs. Denn die Fülle der Bücher findet nur Käufer, wenn eine Vorlage in natura erfolgen kann. Dies ist kostspielig, und heute mehr denn je, und der Verleger wird wohl oder übel einen Teil der Spesen übernehmen müssen. Als der Konditionsverkehr geschaffen wurde, fiel auf Verleger und Sortimentler je die Hälfte der Spesen. Bei den heutigen Mietspreisen, den erhöhten Kosten für das Personal und den sonstigen Spesen fällt heute ein Viertel der Kosten auf den Verleger und drei Viertel auf den Sortimentler. Diese Tatsache genügt allein zur Rechtfertigung der Forderung einer Erhöhung des Rabatts.

Was ist nun in dieser Angelegenheit bisher geschehen? Einige Verleger haben den Rabatt bereits erhöht, andere nur für die laufenden Neuheiten des Jahres. Beides bedeutet ein erhebliches Entgegenkommen gegenüber dem Sortiment, und man muß wünschen, daß auch das Sortiment durch rege Verwendung für den Verlag der entgegenkommenden Verleger sich erkenntlich zeige. Eine Firma hat für die Handlungen, die bei ihr Rechnung haben, für die festen Bezüge ein Quartal-Konto eingerichtet und rabattiert diese festen Bezüge bei vierteljährlicher Zahlung mit 30 Prozent. Dieses Entgegenkommen ist schon viel weniger günstig, denn es wird den Sortimentlern zugemutet, statt eines Jahreskredits, der durchschnittlich ein Kredit von 10½ Monaten ist, nur einen dreimonatigen Kredit zu

genießen und noch das Mehragio zu verlieren. Da der Jahreskredit bei einem Zinssatz von 4 Prozent einem Zinsgewinn von 3½ Prozent, also mit Hinzurechnung von 1 Prozent Mehragio, einem solchen von 4½ Prozent entspricht, so würde der ganze Nutzen ½ Prozent betragen, wobei noch zu berücksichtigen ist, daß der Sortimentler wohl kaum Geld unter 5 Prozent bzw. 6 Prozent erhält, also, wenn er sich Geld verschaffen muß, die Wohltat in ihr Gegenteil verkehrt werden würde.

Eine Gruppe juristischer Verleger hat beschlossen, vom 1. Januar des nächsten Jahres an ihre Bezugsbedingungen dahin festzusetzen, daß der bisherige Rechnungsrabatt von 25 Prozent bestehen bleibt, daß sie aber gegen bar einen Rabatt von 30 Prozent gewähren wollen. Abgesehen davon, daß ein Barabatt von 30 Prozent dem Sortiment nichts Neues bietet, kann ich in dieser Neuordnung einen Vorteil für das Sortiment nicht erblicken. Die Nachteile, die die vorerwähnte vierteljährliche Abrechnung für das Sortiment hat, werden hier noch verstärkt. Von den 5 Prozent Mehrrabatt gehen 1 Prozent Mehragio und 1 Prozent Einlösungsgebühr ab. Es bleiben also 3 Prozent, während bei Jahresrechnung der dadurch erzielte Zinsgewinn bei einem Zinssatz von 4 Prozent 3½ Prozent, bei einem Zinssatz von 5 Prozent 4¾ Prozent beträgt. Die Neuregelung würde also bedeuten, daß der Sortimentler ½ Prozent bzw. 1¾ Prozent weniger Rabatt erhält als früher. Aber auch dieses Exempel stimmt nur dann, wenn der Sortimentler nicht nötig hat, das Geld anderweitig zu entnehmen. In diesem Falle würde seine Schädigung erheblich höher sein, da bei dem heutigen Bankdiskont von 4 Prozent er mindestens 5 Prozent, wahrscheinlich aber 6 Prozent für das Geld bezahlen müßte. Er würde also um 1½—2½ Prozent schlechter fortkommen als bisher. Aber noch weitere Unzuträglichkeiten wird die Einführung dieses Verfahrens haben. Schon heute muß der Sortimentler die Hälfte seines Bedarfs bei dem Verleger bar bezahlen, während er die Beträge seinen Kunden in Rechnung stellen muß. Größtenteils sind dies noch dazu mit 25 Prozent rabattierte Zeitschriften. Würde die Regelung, die die Gruppe juristischer Verleger einführen will, Schule machen, so würde sich der Betrag, den der Sortimentler für seine Kunden auslegen muß, noch bedeutend erhöhen. Ob der Durchschnittsortimentler dazu imstande sein wird, ist mir mehr als fraglich.

In der Erklärung der juristischen Verleger ist noch der Satz bemerkenswert, daß diejenigen der unterzeichneten Firmen, die bisher für einzelne Artikel oder Gruppen ihres Verlages einen höheren Rabatt bewilligten, beschlossen haben, diese besonderen Rabattsätze zunächst beizubehalten, ich betone »zunächst«. Nach diesem Satz ist es keineswegs ausgeschlossen, daß diese Verleger noch dazu kommen, diese Vergünstigungen aufzuheben, wodurch ein neuer Nachteil dem Sortiment erwachsen, die neue Maßregel der juristischen Verleger somit eine direkte und erhebliche Verschlechterung der Bezugsbedingungen bedeuten würde.

In Nr. 286 dieses Blattes bespricht Herr Max Niemeyer die Forderungen des Sortiments.

Herr Niemeyer erklärt: »Die Phrase herrscht«. Wie die Agrarier stimmen heute die Sortimentler ihren Totengesang an, nachdem durch Abschaffung des Kundenrabatts dem notleidenden Sortimentler ein Mehrverdienst von 5—10 Prozent in den Schoß geworfen sei. »L'appétit vient en mangeant«.

Herr Niemeyer behauptet, daß zugegeben sei, daß im Durchschnitt der Rabatt ein genügender sei. Was heißt »im Durchschnitt?« Jede Durchschnittsberechnung ist falsch. Wenn von drei Arbeitern einer 6 *M.*, zwei je 3 *M.* täglichen Lohn erhalten, so beträgt der Durchschnittslohn der drei