

Mit der Adreßbuch-Reinigung hängt die Buchhändlerfrage auf das engste zusammen. Wie Sie aus den Protokollen der Herbstversammlungen in Eisenach und Leipzig und der Hauptversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine zur Ostermesse im Börsenblatt gelesen haben werden, haben sich die Leipziger Großfirmen seit etwa Jahresfrist zu Zugeständnissen geneigt gezeigt, wesentlich veranlaßt wohl durch die Besorgnis über das weitere Anwachsen des auf genossenschaftlicher Basis in Leipzig ins Leben gerufenen Grosso- und Kommissionshauses, von dem ihnen eine empfindliche Konkurrenz droht. Diese Verhandlungen waren seit einiger Zeit ins Stocken geraten, da sich der Börsenvereinsvorstand nicht mit den Grossisten hatte einigen können. Schon gelegentlich der Eisenacher Herbstversammlung hatten sich die dort anwesenden Grossisten Maier und Streller dagegen verwahrt, dem Börsenverein zu treuen Händen ein Verzeichnis der von ihnen als Wiederverkäufer angesehenen Kunden einzureichen, und dieser Widerstand gegen diese berechnete und von den Kreis- und Ortsvereinen unterstützte Forderung des Börsenvereinsvorstandes hat nun im Laufe des letzten Jahres die Verhandlungen ins Stocken gebracht. Es war von vornherein klar, daß die Mithilfe der Verleger bei der Regelung dieser Frage unumgänglich nötig sei. Es hat sich daraufhin auch der Deutsche Verlegerverein eingehend mit einer Erörterung der Frage befaßt, ob eine Lieferungs-Verweigerung an Grossisten und damit auch an Buchhändler oder eine Rabattverkürzung möglich und zulässig sei, und zwar für den ganzen Verlag oder für einzelne Teile desselben. Ihr Vorsitzender, dem in dankenswerter Weise davon Mitteilung gemacht worden ist, daß ein Vorstandsmitglied des Deutschen Verlegervereins mit dem Referat über diese Frage beauftragt sei, hat daraufhin unter den Verlegermitgliedern unseres Verbandes eine Umfrage veranstaltet, ob sie jetzt bereits dieser Gruppe mit verkürztem Rabatt liefern. Er hat das eingelaufene Material dann dem betreffenden Referenten mitgeteilt, der davon für seine Arbeit Gebrauch gemacht hat. Das Ergebnis meiner Umfrage war folgendes:

»Auf 40 Anfragen sind 29 Antworten eingegangen: davon hat

ein Mitglied überhaupt keinen Verkehr durch Grossogeschäfte, da sein Verlag sich nicht dafür eigne;

eine Firma gibt eine ganz ausweichende Antwort, die ebenfalls unberücksichtigt bleiben muß;

eine Firma liefert an Buchbinderkommissionäre überhaupt nicht, da sie nur Schulbücher führt und diese nur direkt an die Wiederverkäufer abgibt;

fünf Firmen liefern mit gekürztem Rabatt (15 Prozent, eine 25 Prozent, eine davon gegen Revers: es sind durchweg Schulbücherverleger); dagegen liefern

21 Firmen ohne jede Rabattverkürzung (eine verweigert für Orte, wo Buchhändler sind, und eine verkürzt für Schulbücher, sonst nicht). Unter diesen 21 Firmen sind Verleger aller Verlagsrichtungen, die sich zum Teil sehr drastisch aussprechen.

Das ausführliche Referat kommt zu dem Ergebnis, daß wohl der wissenschaftliche und zum Teil auch der Schulbücherverlag mit einer engeren Auswahl von approbierten Sortimentern durchkommen könne, daß es aber dabei schon Unzuträglichkeiten für einen gemischten Verlag geben werde. Der populäre und belletristische Verlag könne hingegen keinesfalls ohne die schwerste wirtschaftliche Schädigung ohne Grosso- und Buchhandel auskommen. Ein belletristischer Verleger hat z. B. ermittelt, daß er etwa 43 Prozent seines Umsatzes mit Bahnhofs- und Saisonbuchhandlungen und Grossisten, 10 Prozent mit den Barsortimentern und 47 Prozent mit dem Sortiment erziele.

Der Verlegerverein hat sich in höchst dankenswerter Weise

aber auch weiterhin mit der Regelung dieser Frage beschäftigt. So schreibt er in seinem Jahresbericht zur Ostermesse 1912 folgendermaßen:

»Je weniger es dem Verlage möglich ist, die Bezugsbedingungen zu verbessern, umso mehr muß er ein wachsendes Auge darauf haben, daß die Zahl seiner Verkaufsvermittler nicht ins Ungemessene wächst, solange nicht eine besondere Verlagsrichtung ihn nötigt, auf einen weiteren Vermittlerkreis Bedacht zu nehmen. Denn je geringer der Umsatz des einzelnen Sortimenters wird, desto weniger kann er sich dem Vertriebe der Literatur widmen; er muß an allem, auch am Personal, sparen und sinkt auf eine Stufe hinab, die der Verlag unter keinen Umständen wünschen kann. Der Verlegerverein hat daher sein Augenmerk auf die Vertriebsarten des Grosso- und Barsortiments gerichtet und hofft, gemeinsam mit dem Börsenverein die Auswüchse, die sich hier gebildet haben, zu unterbinden, ohne diese Geschäftsarten, die dem modernen Verkehr nun einmal entsprechen, unmöglich zu machen.«

Nachdem nun diese Frage durch den Widerstand der Grossisten ins Stocken zu geraten drohte, hat er — vermutlich mit Zustimmung des Börsenvereinsvorstandes — unterm 30. Juli d. J. an seine Mitglieder folgendes Zirkular versandt:

Leipzig, den 30. Juli 1912.

Gutenbergstr. 7 II.

An die

Mitglieder des Deutschen Verlegervereins.

Es ist für jeden Verleger wünschenswert, möglichst viele Absatzstellen zu haben; es ist aber nicht minder wünschenswert, eine Übersicht dieser Stellen zu gewinnen und sie zu kontrollieren. Die Zwischenglieder, welche sich zwischen den Kleinhändler, Sortimentern und Wiederverkäufer und den Verleger einschoben, verschleiern die Übersicht und erschweren die Kontrolle in stetig zunehmendem Maße. Neben der Barsortimentsfrage hat die Angelegenheit des Leipziger Grosssortiments den Börsenverein und den Verlegerverein mehrfach beschäftigt. Um über die Frage, wer als Wiederverkäufer anzusehen sei, einige Klarheit zu schaffen, bittet der Vorstand des Deutschen Verlegervereins um Beantwortung des beifolgenden Fragebogens. Es ist nicht gleichgültig, ob der Verleger darüber entscheidet, wer als Wiederverkäufer anzusehen sei und darum in den Genuß des Buchhändlerabatts treten soll oder ob dies eine Zwischenstelle tut, die ein Interesse daran hat, möglichst viele Kunden zu erlangen, ohne sich um deren Beruf sonderlich zu kümmern. Wenn auch gegenwärtig eine gewisse Kontrolle der kleinen Bezugsstellen noch ausgeübt wird, so zeigt sich doch schon, daß bei dem zunehmenden Wettbewerbe der Zwischenhändler die Neigung, möglichst viele Kunden zu erhalten, die wünschenswerte Vorsicht in der Auswahl vermindert und den Buchhandel proletarisiert. Dieser Tendenz entgegenzuwirken, ist die Absicht des Verlegervereins, indem er um Beantwortung der beigefügten Fragen bittet.

Hochachtungsvoll

Der Vorstand des Deutschen Verlegervereins.

Arthur Meiner. Artur Seemann.

Dr. Wilhelm Ruprecht. Paul Schumann.

Dr. Georg Paetel.

Rudolf Hofmann.

Der Entwurf eines Fragebogens an die Verleger lautet folgendermaßen:

1. Stehen Sie mit den Leipziger Grosso-Kommissionären (= G.-K.) in geschäftlicher Beziehung?
2. Erstreckt sich die Lieferung an die G.-K. auf Ihren ganzen Verlag oder nur auf einen Teil desselben und auf welchen?
3. In welchem prozentualen Verhältnis im Jahresdurchschnitt steht Ihr Absatz durch die G.-K. zu dem durch den übrigen Buchhandel?
4. a) Gewähren Sie den G.-K. Vorzugsbedingungen?
b) Liefern Sie mit verkürztem Rabatt, z. B. Schulbücher?
5. Sind Sie bereit, Ihre Zeitschriften an die G.-K. statt Mittwoch erst Donnerstag zu liefern?