



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$, S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$, S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$, S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$, S. 26 M., $\frac{1}{8}$, S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 198.

Leipzig, Freitag den 27. August 1915.

82. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

»Nur bar!« oder »Mit Rem.-Recht in . . . !«

In Nr. 188 des Börsenblatts gibt ein Kollege vom Sortiment in recht kräftigen Worten seinem Mißfallen über die Verleger Ausdruck, die ihre Kriegskriegsartikel nicht in beliebiger Zahl ebenso in Kommission liefern wie ihre anderen Bücher, sondern mit kürzerer Frist, und nach der Meinung des Herrn Kollegen »auf das Verpassen der Rücksendungstermine direkt zu warten scheinen, um nachher bei oft nur kurzer Versäumnis zu lebhaftem Bedauern das Werk »jetzt nicht mehr zurücknehmen zu können.« Ich glaube, daß sich der Gegenstand mit einer etwas weniger deutlichen Sprache ebensogut hätte behandeln lassen, und finde es nicht hübsch von dem Herrn Kollegen, daß er seine Anschauung in einer Form vertritt, die die Grenze kollegialer Aufrichtigkeit bereits überschreitet. Zudem finde ich nicht, daß der Standpunkt der hier so kräftig bezeichneten Verleger so unverständlich ist, daß man ihre Motive nur in der Richtung des Verfassers aus Nr. 188 finden kann. Da ich selbst einer der angegriffenen Verleger bin, möchte ich die — ziemlich naheliegenden — Motive meines Handelns hier darlegen.

Die meisten Kriegsbücher können auf einen stärkeren Verkauf nur während des Krieges und höchstens noch kurze Zeit über diesen hinaus rechnen. Der Verleger, der bis zur nächsten Ostermesse in Kommission liefert, läuft also Gefahr, daß er sehr beträchtliche Vorräte seiner Kriegsliteratur als Remittenden zurückhält zu einer Zeit, wo der Krieg vielleicht zu Ende ist, und er demnach nicht nur auf den noch nicht verkauften und am Lager befindlichen Exemplaren sitzen bleibt, sondern auch noch Hunderte oder mehr Remittenden zurückhält. Da es sich hier um Dinge handelt, die auch von dem Weltesbildenden und Geschicktesten nicht zu ändern sind, weil nur die Kriegsdauer das entscheidende Moment dabei ist, so muß man wohl dem Verleger das Recht zugestehen, daß er nach Wegen sucht, seine Bücher in der Zeit der guten Konjunktur zu verkaufen und zu vermeiden, daß er größere Bestände in einer späteren Zeit schlechterer Konjunktur unverkauft zurückhält. Dafür gibt es verschiedene Möglichkeiten: entweder es wird überhaupt nicht bedingt geliefert — wozu sich der Verlag wohl selten entschließen wird —, oder es wird nur auf bemessene Zeit in Kommission, oder ebenso bar mit Remissionsrecht geliefert. Andere Möglichkeiten, den beabsichtigten und berechtigten Zweck zu erreichen, gibt es kaum. Sehr bezeichnend ist nun der eigentliche Grund, warum der Verfasser in Nr. 188 diese Wege als für das Sortiment ungeeignet ablehnt (vgl. darüber den Schluß seines Artikels): das Sortiment hat aus Personalmangel Schwierigkeiten bei der Abrechnung der befristeten Sendungen. Ich betrachte es als selbstverständliche Pflicht, daß der Verleger dem Sortiment keine überflüssigen und vermeidbaren Arbeiten zumutet — über den umgekehrten, ebenso selbstverständlichen Fall wird leider seltener gesprochen —, aber kann man denn von überflüssigen und vermeidbaren Arbeiten in diesem Falle reden, wo der Verleger Maßnahmen trifft, die durchaus legal sind und bezwecken, ihm — in manchen Fällen vielleicht sehr große — Verluste zu ersparen? Haben die Verleger nicht denselben »Personalmangel,

und glaubt man, daß solche Spezialmaßnahmen, wie befristete Lieferungen u. dgl., die auch dem Verleger Mehr-Arbeit verursachen, aus Übermut getroffen werden? Mutet man dem Verleger ernstlich zu, freiwillig und aus Rücksichtnahme aufs Sortiment Verluste zu tragen, weil der Sortimenter wegen Personalmangels Schwierigkeiten bei der Abrechnung haben könnte? Dieser »Schwierigkeiten« des Sortimenters kann man Herr werden — und sei es im äußersten Falle in der Form, daß der Verleger in besonderen Fällen auch verspätete Abrechnung anerkennt —; an den »Verlusten« des Verlags aber läßt sich nichts ändern, wenn sie einmal da sind. Und diese Verluste werden in jedem Falle erheblich höher sein, als die eines Sortimenters, der die Abrechnung doch wohl nur in einzelnen Fällen versäumen kann und doch auch hier wiederum nicht in allen Fällen mit einem so unfreundlichen Geschöpf von Verleger zu tun hat, wie es der Artikel in Nr. 188 hinstellt.

Daß der Sortimenter lieber in Kommission verlangt, und zwar gangbare Bücher für recht lange Zeit, und daß der Verlag lieber bar liefert, ist der natürliche und gesunde Widerstreit der Interessen. Durch die außerordentliche Überproduktion von Büchern ist in den letzten Jahrzehnten in diesem Interessenkampf die Stellung des Verlags dem Sortiment gegenüber mit der Zeit recht ungünstig geworden. Jeder Verleger kann davon erzählen. Es ist die ständige Verkehrsform mancher sehr angesehenen Sortimentsfirma, bei jeder 5 Pfennig-Differenz dem Verlag zu schreiben: »Geben Sie nach oder wir verwenden uns nicht mehr!« Es erschwert die Beziehungen zwischen Sortiment und Verlag außerordentlich, wenn unbillige Ansprüche gestellt und hier und da so unliebenswürdig verfochten werden. Für meine Begriffe liegt ein solcher unbilliger Anspruch vor, wenn ein Verlag seine Kriegsbücher für eine Zeitdauer in Kommission liefern soll, in der sie unverkäuflich werden, weil der Kriegszustand und damit die Voraussetzungen für den Verkauf schwinden. (Wird jemals ein Detailgeschäft für Sportausrüstungen »Schlaffacke für den Feldgebrauch« in Kommission bis Ostern 1916 von der Fabrik verlangen?) Jedes Ding hat seine Art und jedes Buch die besonderen Verhältnisse, nach denen die Vertriebsmaßnahmen des Verlags zu treffen sind. Kriegsbuch und Friedensbuch sind verschiedene Dinge. Und wenn es mancher Sortimentsfirma nicht möglich ist, die Bedingungen zu erfüllen, die der Verleger in Wahrnehmung seiner berechtigten Interessen stellen muß, dann soll er eben das Buch nicht beziehen und mit andern Büchern Geschäfte machen. Differenzen mit dem Verlag, der seine Lieferungsbedingungen doch immer in seinen Anzeigen vorher bekannt gemacht hat, sind bei einer solchen zweckmäßigen und verständigen Haltung nicht möglich. Unzweckmäßig und unberechtigt ist es aber, bei Kenntnis der Bedingungen zuerst zu bestellen und dann doch zu schelten.

Mir ist denn auch dies tatsächlich bei meinen z. T. sehr gangbaren Kriegsbüchern nicht vorgekommen, und ich arbeite mit dem Sortiment friedlich, angenehm und für beide Teile nutzbringend, trotzdem ich auch einer bin von der »gottlob ganz kleinen Anzahl von Verlegern, die direkt auf das Verpassen des Rücksendungstermins zu warten scheint.« Eine