

Bekanntmachung.

Wir bitten, alle Änderungen der Firmenverhältnisse, insbesondere auch der Adressen, Telegrammadressen, sowie der Nummern der Postcheckkonten uns gef. umgehend mitzutellen, damit sie noch in dem Adreßbuch des Deutschen Buchhandels 1917 und in seinen Nachträgen berücksichtigt werden können.

Leipzig, den 21. September 1916.

Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Dr. Orth, Syndikus.

Bekanntmachung.

Aus Anlaß des 50jährigen Bestehens der Verlagshandlung Franz Goerlich in Breslau überwieß uns

Herr Josef Goerlich

den Betrag von 300 Mark. Unserm Dank für die freundliche Gabe verbinden wir den herzlichen Glückwunsch für weiteres Blühen des angesehenen Hauses, und wir nehmen den Namen des Schenkgebers in das Verzeichnis unserer immerwährenden Mitglieder auf.

Berlin, den 19. September 1916.

Der Vorstand des Unterstützungs-Vereins
Deutscher Buchhändler und Buchhandlungs-Gehülfe.

Dr. Georg Paetel. Edmund Mangelsdorf. Max Schotte.
Reinhold Borstell. Max Paschke.

Allgemeine Erhöhung des Verlegerrabatts?

Von Dr. Wilhelm Ruprecht, Göttingen.

Mit einem Knöchelbruch und zwei geknietten Rippen für längere Zeit aus dem Felde in die Heimat geschickt, bin ich nachträglich aller der Goldkörner teilhaftig geworden, die das Börseblatt nach der Ostermesse aus den Mündern der Herren Kollegen zusammengelesen hat. Wenn ich nun dennoch hinter die Worte der Überschrift ein Fragezeichen setze, so sehe ich an der Waterkant bei meinen lieben, aber streitbaren Freunden ein Gewitter heraufziehen, das vielleicht bald das ganze Firmament sortiment bedeckt und den Schiffer im kleinen Schiffe arg bedroht. Gut, daß der Mut ungekniet blieb, als ich unter meinem Pferde wieder heraustrach. Sei's drum.

Im Ausgangspunkt bin ich mit den Herren einig; d. h. in der Anerkennung der durch den langen Krieg noch verschärften schwierigen Lage des Sortiments. Ein Buchhändler, der sein Geschäft betreibt, wie er es soll, kann in vielen, vielleicht den meisten Fällen nicht bestehen, kann nicht die nötigen Reserven erübrigen, wenn er nur oder vorwiegend nur einen Verlegerrabatt von 25 % genießt, und wird es nach dem Kriege noch weniger als vorher können. Die Beseitigung jeden Rabatts oder Skontos an das Publikum, des Behörden-Rabatts, Einführung von Verzugszinsen für säumige Zahler u. a. sind kleine Mittel, die ein wenig lindern. Nichtsdestoweniger ist ihre schleunigste und gründliche Durchführung von größter Bedeutung. Denn es macht einen peinlichen Eindruck, wenn die Sortimentler, ehe sie die Hilfsmittel, deren Anwendung sie bei einiger Latkraft und Einigkeit selbst erzwingen können, durchführen, vom Verlage (in stürmischer Weise) Hilfe und Opfer als etwas Selbstverständliches fordern. Dennoch sage ich: Die Hauptsache muß der Verlag tun. Angesichts des von ihm festgesetzten Ladenpreises hat er das nobile officium, an seinem Teile zu tun, daß der Sortimenter bestehen kann. Daß das auch in seinem wohlverstandenen Interesse liegt, braucht man nicht mehr nachzuweisen.

Also lautet nun die Forderung: Der Verleger soll, abgesehen von möglichst hoch anzusetzenden Partie- usw. Vorteilen, den Normalrabatt auch für wissenschaftliche Werke und Verwandtes von 25 auf 30, ja 33 % erhöhen. Und das klingt auch so plausibel, wenn es richtig ist, daß die allgemeinen Geschäftskosten auf 18–22 %, bei manchen Sortimentern noch

höher gestiegen sind. Ist nun diese Forderung, wonach der 25 %-Rabatt zur Ausnahme werden soll, allgemein berechtigt und durchführbar, und zweitens: ist sie das große Mittel, und wird ihre Erfüllung dem Sortiment den erhofften Fortschritt sicher bringen?

Im wesentlichen erfüllt ist die Forderung dieses höheren Normalrabatts für die schöne Literatur und überhaupt diejenige, die sich an weite, wie der Verleger in seinen Voranzeigen gern sagt, »unbeschränkte« Kreise richtet. Kein Wunder. Veranlasse ich durch höheren Rabatt 3000 Sortimenter, sich einen Roman oder eine »aktuelle« Schrift auf Lager zu legen, so gelingt es mir, den Absatz wirksamer als durch die teuersten Anzeigen zu steigern. Der erhöhte Verlegerrabatt macht sich also sofort bezahlt und ist eine volks- und privatwirtschaftlich richtige Maßnahme. Und das gilt auch noch für alle populärwissenschaftlichen Bücher, namentlich zahlreiche Sammlungen, ja auch für manche rein wissenschaftlichen Bücher, deren Verfasser es verstehen, einen weiteren Kreise anziehenden Stoff gefällig und klar darzustellen. Nun aber kommt das schwere Geschütz der wissenschaftlichen Handbücher und Einzelschriften. Auch hier kann die Tätigkeit des gebildeten Sortimenters mehr oder weniger den Absatz fördern, Käufer finden, die sonst nie gewonnen worden wären, aber über einen ganz bestimmten, mehr oder weniger großen, oft ganz kleinen Kreis kann das wissenschaftliche Buch sich auch durch regste Sortimentertätigkeit nicht verbreiten. Und nun tritt der Fall ein: Der Verleger setzt von 100 Exemplaren vielleicht nur 5 oder 10 durch die besondere Tätigkeit des Sortimenters ab, 95 oder 90 werden auf seine Anzeigen oder auf Empfehlung von Hochschullehrern verkauft, und zwar vielfach durch Versandbuchhandlungen und solche, die wissenschaftliche Literatur nur ganz nebenbei führen. Ist es da rationell, alle Exemplare mit 30 oder 33 % zu rabattieren, namentlich wenn der Abnehmerkreis einer Monographie sicher verzeifelt eng, vielleicht unter 100 Exemplaren ist, oder das Handbuch bei hohen Herstellungskosten aus Gründen der Konkurrenz oder der Rücksicht auf den Käuferkreis wohlfeil sein muß? Welch himmelweiter Unterschied von da zu einem Werk, dessen Auflage mit Rücksicht auf den zu erwartenden Erfolg buchhändlerischer Werbearbeit auf viele Tausende bemessen werden kann! Und noch etwas anderes kommt in Betracht. Ich bestreite ganz entschieden, daß der Verkauf eines Handbuches von 10 M. Ladenpreis und 900 g Gewicht, das ein Student auf Empfehlung seines Lehrers oder auf eine Anzeige hin bei dem Sortiment bestellt, in der Regel Geschäftskosten der obenbeflagten Höhe verursacht. Selbstverständlich soll auch der Verkauf dieses Buches außer den Spesen, die er nur in Gestalt von Porto, Bestellarbeit usw. unmittelbar verursacht, zu den allgemeinen Kosten für Miete, Steuern usw. beitragen, aber ein erheblich größerer Prozentsatz dieser allgemeinen Kosten muß immer dem Absatz derjenigen Literatur zur Last geschrieben werden, die von dem Geschäft wirklich und regelmäßig »vertrieben« wird.

Das eigene Interesse kann nach dem Gesagten den Verleger schwerlich veranlassen, den Normalrabatt für die eigentliche wissenschaftliche Literatur zu erhöhen, zumal deren Preise bei den meist niedrigen Auflagen und hohen Herstellungskosten im Verhältnis zum Umfang sowieso schon hoch sein müssen. Bei den Schulbüchern würden es die scharfe Konkurrenz der Verleger und die Kontrolle der Preise durch die Schulbehörden unmöglich machen, über 25 % hinauszugehen. Nicht scharf genug kann allerdings die Praxis einiger Verleger getadelt werden, die, um mit einzelnen Werken jede Konkurrenz durch Billigkeit auf Kosten des Sortiments zu schlagen, kiloschwere Schulbücher für weniger als 2 M. mit 15–20 % Rabatt bar liefern. Solche Praxis bringt auch den Schulbücherverlag auf eine schiefe Ebene. Des weiteren muß vom Schulbücherverleger gefordert werden, daß er bei Einführung veränderter Auflagen alle irgend mögliche Rücksicht nimmt, nicht hartherzig bei der Rücknahme liegen gebliebener Vorräte ist. Und in einigen Städten wird ihm das ja auch durch vernünftige Organisation des Sortiments erleichtert.

Also ist der langen Rede Sinn: Der Verleger wissenschaftlicher Literatur soll alles beim alten lassen? Keineswegs, man soll nur nicht das verlangen, was für diesen Zweig der Lite-