



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Er erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei. Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 M. halbjährlich. Für Nichtmitglieder jedes Stück 200 M. halbjährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Porto- und Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 7.50 M. halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten. Rationierung d. Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jederz. vorbehalten.

Umfang einer Seite 360 viergespaltene Pettizellen. Mitgliederpreis: die Zeile 75 Pf., 1/2 S. 250 M., 1/4 S. 130 M., 1/8 Seite 65 M. Nichtmitgliederpreis: die Zeile 2.25 M., 1/2 S. 750 M., 1/4 S. 400 M., 1/8 S. 205 M. Stellengesuche 40 Pf. die Zeile. Auf alle Preise werden 25% Steuer-Zuschl. erhoben. Rabatt wird nicht gewährt. Beilagen werden nicht angenommen. Weideseitiger Erfüllungsort Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 182 (R. 144).

Leipzig, Sonnabend den 6. August 1921.

88. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Wie kommen wir aus dem Chaos heraus?

Ein Wort zum Frieden von einem Verleger.

Bereits zur Ostermesse gehörte ich zu den Pessimisten, die sich des allgemeinen Jubels nicht so recht freuen konnten. Obwohl mein Verlegerherz den so freudig angenommenen Vertragsentwurf der Schönwissenschaftlichen im Verlegerinteresse begrüßte, regte sich damals bereits in mir die Sorge: wird die Erkenntnis, daß der Wert dieses Vertrages für eine große Anzahl von Sortimentern höchst zweifelhaft ist, nicht zu einer großen Ernüchterung, ja Enttäuschung des Sortiments führen? Der Todeskeim des Vertrags liegt in der Bindung des Sortimenters an einen Mindestbezug von M 1000.— bzw. M 2500.— von jedem Verleger, von dem er den als »lebensnotwendig« bezeichneten Rabatttag zu haben wünscht. Diese Bindung kann ja die Mehrzahl des Sortiments nicht eingehen; sie würde in Kürze zur Zahlungsunfähigkeit eines großen Teils der sich daran Haltenden führen (rechnen wir nur 100 Verpflichtungen — und das ist nicht viel —, so wären das bereits M 250 000.— feste Lagerbestellungen); diese Bindung würde aber auch dem Verleger auf die Dauer nichts nützen, denn dem soliden Verlag ist nicht damit gedient, daß seine Erzeugnisse in den Regalen des Sortiments verstauben und bei etwaigen Zwangsverkäufen »auf die Karre« kommen, sondern er wünscht seine Bücher an den Bücherkäufer abzugeben, und dazu braucht er ein aufnahmefähiges und nicht ein durch totes Lager erstickendes Sortiment. Der Grundfehler dieser ganzen Aktion ist also diese unglückliche vorherige Bindung des Sortimenters an eine feste Abnahmequote, bevor er überhaupt weiß, ob ihm der Absatz der ganzen Menge möglich ist, ja bevor er überhaupt eine Ahnung hat, ob alle Verleger, denen er sich verschreibt, im Laufe des Jahres für ihn geeignete Literatur herausbringen!

Machen wir aus diesem Zwangssystem ein System der Freiwilligkeit, legen wir dem Sortimenter nicht das Joch der Vorherberpflichtung auf, sondern reizen wir seine Verwendungsfreudigkeit entweder durch eine nachträgliche Umsatzvergütung an, oder setzen wir Staffeltarife für Partiebezüge fest, und dem Vertrag ist der »Giftzahn« genommen; für den Verleger aber wird der gleiche Erfolg erzielt, daß nämlich nur derjenige Sortimenter den höheren Rabatt genießt, der sich für ihn verwendet.

Aus dieser Erkenntnis heraus habe ich mich, obwohl ich Mitglied der schönwissenschaftlichen Vereinigung bin, den Vertragsschließenden nicht angeschlossen und dies dem Vorstand dieser Vereinigung ausdrücklich erklärt. Ich sah es kommen, daß dieser Versuch einer Einigung scheitern müßte, weil er der Wirklichkeit nicht genügend Rechnung trägt, weil er nach meiner Überzeugung dem Sortiment nicht das lebensnotwendige Minimum gibt, das die allbekannten Verhältnisse fordern. Wenn wir Verleger uns darüber einig sind, daß die Erhaltung eines gediegenen Sortiments aus wirtschaftlichen und kulturellen Gründen eine Notwendigkeit ist, dann müssen daraus die Folgerungen gezogen werden. Dann nützt es nichts, auf den Buchstaben eines unmöglichen Abkommens zu bestehen und den widerstrebenden Kontrahenten mit dem Mittel zu drohen — so etwas geht wohl

im Einzelfalle, nie aber beim Vorgehen einer Organisation —, sondern dann muß der Karten aus dem Dreß und auf ein neues Gleis geschoben werden.

Um für den dem »Verband Evangelischer Buchhändler« ange-schlossenen Kollegenkreis (etwa 80 Verleger und 110 Sortiment-er) einigermaßen erträgliche Verhältnisse zu schaffen, habe ich im Auf-trage des Vorstandes des V. E. B. folgendes Abkommen zwischen einer Verlegergruppe des V. E. B. und der Sortimenter-gruppe des V. E. B. zu entwerfen versucht und in Form eines »Fragebogens« den Mitgliedern unterbreitet:

Entwurf eines Abkommens
zwischen der

Verlegergruppe des V. E. B. und der Sortimentergruppe des V. E. B.

Zwischen den in der Verlegergruppe des V. E. B. vereinigten Verlegern und den Sortimenter-Mitgliedern des V. E. B. ist bindend für beide Teile, soweit sie dieses Abkommen unterzeichnet und an-erkannt haben, heute Nachstehendes vereinbart worden:

1. Die vertragsschließenden Verleger liefern ihren Buchverlag, aus-genommen wissenschaftliche Literatur, Kommissionsverlag, Ver-lagswerke unter 2 M Verkaufspreis, Verteil- usw. Schriften mit Partiepreisen und zu Vorzugspreisen gelieferte Posten, zu fol-genden Mindest-Bedingungen: Grundrabatt für Buch-verlag 40 %, auch vom Einband. Keine Freiemplare! Außer diesem Grundrabatt wird am Jahres-schluß gewährt
eine Umsatz-Vergütung vom Nettopreise
in Höhe von

2½%	bei einem Gesamtumsatz von M 500.— = ca. 41½%
Gesamtrabatt,	
5%	bei einem Gesamtumsatz von M 1000.— = ca. 43%
Gesamtrabatt,	
10%	bei einem Gesamtumsatz von M 2000.— = ca. 46%
Gesamtrabatt,	
12½%	bei einem Gesamtumsatz von M 3000.— = ca. 47½%
Gesamtrabatt,	
15%	bei einem Gesamtumsatz von M 5000.— = ca. 50%
Gesamtrabatt.	

Bei Bezug von vollen Postpaketen wird nur halbes Porto berechnet. Eine Berechnung von Verpackung findet bei direkten Sendungen an den Besteller nicht statt; ausgenommen sind Kisten und Bretter, die zum Selbstkostenpreise berechnet und zu zwei Dritteln des Preises bei frachtfreier Rücksendung zurückvergütet werden. Bei direkten Sendungen an Privat-usw. Adressen kommen die Selbstkosten für Porto und Ver-packung zur Berechnung.

2. Die Vertragsschließenden erheben beim Verkauf an das Publi-kum von Verlagswerken, die unter obigen Bedingungen geliefert werden, keinerlei Aufschläge oder Besorgungs-gebühren auf die vom Verleger festgesetzten Ladenpreise.

Zulässig ist nur die Berechnung der mit der Beschaffung eines einzelnen Buches verbundenen Unkosten.
usw.

Ich bin mir bewußt, daß dies nicht das Ei des Kolumbus ist. Aus vielerlei Vorschlägen aber erschien mir dieser sowohl hinsicht-lich der Rabattfrage als des Vergütungsmodus der praktischste, obwohl ich nicht verkenne, daß er eine starke Arbeitsbelastung für