

tum eine falsche Anschauung von ihrer Geschäftsführung vorzutauschen.

Fast alle Verleger haben bei der Erhöhung ihrer Rabattsätze die Zeitschriften ausgenommen. Die Versammlung der buchhändlerischen Genossenschaften in Hannover hat klar erwiesen, daß es vollständig ausgeschlossen ist, Zeitschriften an das Publikum ohne Berechnung von Feuerungszuschlag und Besorgungsgebühren zu liefern. Es hat sich durch die Einrichtungen der Genossenschaften das Sortiment erst klar gemacht, daß es bisher bei dem Zeitschriftengeschäft eigentlich nie auf seine Kosten gekommen ist. Die heutigen Unkosten beim Vertriebe von Zeitschriften an das Publikum sind derartig gewaltig geworden, daß die meisten Genossenschaften selbst bei 20% Feuerungszuschlag nicht mit einem Gewinn arbeiten können, teilweise sogar sehr beträchtliche Verluste gehabt haben. Eine Bedingung bei dem Abschluß mit dem wissenschaftlichen Verlage muß daher die sein, daß das Sortiment keine Verpflichtung bezüglich der Lieferung von Zeitschriften auf sich zu nehmen gezwungen wird. Die Berechnung von Feuerungszuschlägen oder Besorgungsgebühren bei der Zeitschriftenlieferung muß dem liefernden Sortiment vollständig frei gehalten werden. Es hat sich gezeigt, daß die Zeitschriftenzentralen am besten in der Lage sind, hier selbst zu bestimmen, welche Zuschläge nötig sind, um die Belieferung der Kundschaft so zu ermöglichen, ohne daß dieser Zweig des Buchhandels mit einer Unterbilanz arbeitet. Einen Zwang gegenüber dem Verleger, ebenfalls Feuerungszuschlag oder dergleichen zu nehmen, wird das Sortiment niemals auszuüben gedenken. Es will nur die Freiheit des Handelns auf diesem Gebiete gewahrt sehen.

Ich bin bei dem Vertrage der wissenschaftlichen Firmen etwas länger stehen geblieben, um darauf hinzuweisen, daß es nur möglich ist, Verträge zwischen Sortiment und Verlag abzuschließen, wenn auf beiden Seiten der feste Wille besteht, sich im Rahmen der von den Arbeitsgemeinschaften gezogenen Grenzen zu halten, und wenn der Verleger als der stärkere Teil der Vertragsschließenden mit sozialem Gefühl ausgerüstet an die Festsetzung seiner Bedingungen geht. Das Recht, sich für Schulbücher, Jugendschriften, populären oder schönwissenschaftlichen Verlag auf die Abmachungen zwischen wissenschaftlichem Verlag und wissenschaftlichem Sortiment zu beziehen, hat der Verleger nicht, und er ist nicht berechtigt, dem Sortimenter die Einräumung des angemessenen Rabattsatzes zu verweigern, weil der Sortimenter den Vertrag als ungerecht empfindet und ablehnt.

Trotzdem halte ich den Vertrag, wie er für das wissenschaftliche Buch geschaffen worden ist, für durchaus gut und für den einzigen Weg, der uns zu einem guten Ziele führen kann. Es müssen aber außer dem Vertrage für wissenschaftliche Bücher noch solche geschlossen werden für den schönwissenschaftlichen Verlag und für den populären Verlag. Der Vertrag, den die Gilde mit der Vereinigung schönwissenschaftlicher Verleger geschlossen hat, ist in einzelnen Punkten, wie die Veröffentlichungen und Proteste ergeben haben, nicht ausreichend. Es wird allen Lesern des Börsenblattes klar geworden sein, daß die vom schönwissenschaftlichen Verlag gebotenen Bedingungen kein Äquivalent sind für den Fortfall von 20% Feuerungszuschlag. Mit 35% Mindest-rabatt kann sich das Sortiment nicht begnügen, und das Sortiment einer kleineren Stadt ist nicht in der Lage, die ferner gewährten 40, 42 oder 45% Rabatt zu erreichen, weil das Sortiment einen solchen Umsatz, wie ihn die Erreichung dieser Rabattsätze zur Voraussetzung hat, nicht ermöglichen kann. Es müßten daher die Rabattsätze anders normiert werden, und zwar möchte ich mir den Vorschlag zu eigen machen, den die zur Bearbeitung dieses Vertrages vom Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein eingesetzte Kommission aufgestellt hat:

1. Der Mindestrabatt bei schönwissenschaftlichen Werken beträgt 40%.
2. Jeder Verleger bestimmt nach Maßgabe seines Geschäftsumfanges eine Umsatzprämie, die vom Saldo des 4. Kalenderquartals abgezogen wird.

3. Besondere Vereinbarungen für größere Abschlüsse bleiben dem Abkommen von Firma zu Firma vorbehalten.

Diese Bedingungen dürften es dem Buchhandel ermöglichen, auch für diesen Teil der Verlagsproduktion einen festen Verkaufspreis ohne Feuerungszuschlag aufzustellen.

Als 3. Gruppe müßte es möglich sein, die Schulbücher so zu liefern, daß auch hier ein fester Ladenpreis eingeführt werden kann. Der Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein hat den Vorschlag gemacht einen Rabatt von 30% und emballagefreie Lieferung zu gewähren, worauf das Sortiment den zuschlagfreien Verkauf übernehmen will. Es dürfte dem Verlage wohl im allgemeinen möglich sein, einen solchen Rabatt einzuräumen bei einermäßigen Erhöhung seiner Verkaufspreise. Wenn man allerdings der Anschauung ist, die Herr Eckardt im Vbl. Nr. 198 vom 25. August veröffentlicht, dann wird man mit einem Rabatt von 30% nicht auskommen können. Herr Eckardt behauptet, daß die Unkosten die Normalzahl von 32% ausmachen und knüpft daran die Befürchtung, daß diese Normalzahl in nächster Zeit ganz erheblich überschritten wird. Ich kann aus meinem eigenen Sortiment einen so hohen Prozentsatz nicht feststellen, denn in diesem Fall würde ich bereits im vergangenen Jahre mit einem Verlust gearbeitet haben. Ich bitte daher, daß die Vereinigung der Schulbuchverleger mit einigen ihrer bedeutendsten Abnehmer aus dem Sortiment in Verbindung tritt, um baldmöglichst auch auf diesem Gebiete zu einer Einigung zu kommen. Ich bin erstaunt, daß die Verhandlungen, die doch bereits zur Kantateversammlung angeregt wurden, nicht weiter gediehen sind. Es ist doch schon lange Wochen her, daß die Mitglieder der Vereinigung der Schulbuchverleger aufgefordert worden sind, ein Verzeichnis derjenigen Sortimenter einzureichen, die Schulbücher in größerem Umfange beziehen. Hates sich denn nicht ermöglichen lassen, auf Grund dieser Angaben eine Arbeitsgemeinschaft zu schaffen? Das neue Schulbüchergeschäft steht vor der Tür, und die Verhältnisse sind noch ebenso ungeklärt wie zum Oftertermin.

Als 4. Gruppe muß ein Vertrag geschlossen werden über den populären Verlag, zu dem Jugendschriften und Bilderbücher ebenfalls zu rechnen sind. Hier müßte der Mindestrabatt 45% betragen und bis zu 50% und darüber ausgedehnt werden. Annehmbare Vorschläge für diesbezügliche Abmachungen bietet das Abkommen der Firma Thienemann in Stuttgart an ihre bevorzugten Sortimenter.

Wenn es bisher nicht möglich gewesen ist, diese Abkommen, wie ich sie kurz skizziert habe, voll durchzuführen, so liegt der Fehler zum Teil wohl daran, daß die Vertragsgegner nicht gegeben waren. Für den wissenschaftlichen Teil hat sich eine Arbeitsgemeinschaft gebildet. Die Gilde hat dann in der Februarversammlung zu Leipzig drei Herren aus dem wissenschaftlichen Sortiment zu weiteren Verhandlungen bestimmt, und es ist bis auf die von mir charakterisierte Willkürlichkeit einiger wissenschaftlicher Verleger zu einem annehmbaren Resultat gekommen. Beim schönwissenschaftlichen Verlag waren die Vertragsgegner einerseits die betreffende Gruppe des Verlegervereins, andererseits die Gilde. Beide Seiten haben versagt, die Verleger dadurch, daß eine sehr große, bedeutende Gruppe sich dem Abkommen nicht angeschlossen hatte, die Gilde, indem sie kurz vor dem 1. Juli ihre Unterschrift zurückzog. Für die übrigen beiden Gruppen sind Vertragsgegner noch kaum vorhanden. Es ist nun unbedingt nötig, daß im Rahmen entweder des Börsenvereins oder des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine sich sofort für jede der 4 genannten Gruppen Arbeitsgemeinschaften für das Sortiment bilden, und daß sich solche Arbeitsgemeinschaften vom Verlag, entweder im Rahmen des Börsenvereins oder im Rahmen des Verlegervereins, bilden. Diese haben die Bedingungen aufzustellen, zu denen ein Abkommen getätigt werden kann und müssen dann die Durchführung dieses Abkommens unbedingt überwachen.

Ich sehe nur diesen einzigen Weg aus der jetzigen Kollage im deutschen Buchhandel vor mir. Der Weg ist, kurz gesagt, folgender: Der Buchhandel schafft durch strikte durchgeführte Abkommen zwischen den verschiedenen Verlagsgruppen mit dem Sortiment einen festen Verkaufspreis zurück. Er