

Honorar haben, das aber der Verlag bei Nichtabsatz nicht bezahlen kann. Es liegt somit im eigensten Interesse der Autoren und des Verlages, daß diese Ämter sobald wie möglich verschwinden, den Schaden durch sie hat in erster Linie der Autor, dann der Verlag und zuletzt der Sortimentler. Höchst seltsam aber ist es, daß ein Verleger hier Verkaufsanstalten gegen das Sortiment auszuspielen versucht, die wohl in den seltensten Fällen Gewerbesteuern zahlen und all die sozialen Verpflichtungen erfüllen wie das Sortiment. Noch seltsamer ist die Äußerung, daß der wissenschaftliche Verlag die Unterstützung des Sortiments nur noch „einweilen“ braucht. Ich hoffe und glaube, daß dieses Wort nicht die allgemeine Anschauung des wissenschaftlichen Verlages wiedergibt. Da das böse Wort aber einmal gefallen ist, zeigt es dem Sortiment, daß es auf seiner Hut sein muß.

Berlin, den 21. Februar 1923.

II.

Von H. Klemann,

Verbelegter i. H. R. Oldenbourg in München.

Wir haben einigen hundert Firmen, die mit uns in besonders reger Verbindung stehen, den Vorschlag gemacht, Neuerscheinungen „bar mit Umtauschrecht“ zu liefern. Dieses Rundschreiben hat schon heute, acht Tage nach Versand, rege, teilweise begeisterte Zustimmung gefunden. Daß an Stelle des alten Bedingthstems etwas Neues treten mußte, war uns klar, das Verfahren einiger Verleger, welche sich durch Zurückschrauben des Abrechnungstermins auf ein Vierteljahr zu helfen suchten, konnten wir aber nicht als Ausweg anerkennen. Die umständliche jährliche Gesamtabrechnung, gegen welche sich schon vor dem Kriege Stimmen erhoben, wird einfach vervierfacht. Vermehrung der Arbeit muß aber bei Sortiment und Verlag zu Spesen-erhöhung führen, das Gegenteil von Vereinfachung wird hervorgerufen. Das Sortiment ist nicht in der Lage, innerhalb einer so kurzen Frist, welche durch die unsicheren Verkehrsverhältnisse oft genug noch mehr verkürzt wird, alle für neu eintreffende Bücher üblichen Maßnahmen (Auslage, Ansichtsbefragung usw.) vorzunehmen. Die Gängigkeit eines neuen Buches kann man wohl innerhalb eines Jahres, aber nicht in drei Monaten beurteilen. Überdies beginnt frühestens gleichzeitig mit der Versendung die Verlegerpropaganda, die sich nicht in vier bis sechs Wochen abwickelt, sondern vielfach erst nach einem halben Jahr und noch später zu wirken beginnt. Zu diesem Zeitpunkt hätte aber der Sortimentler sich schon über Festhalten oder Zurückschiden entscheiden müssen. Das geht nicht. Außerdem kann in Zeiten rascher Geldentwertung der Verlust für den Verleger in drei Monaten größer sein als vor kurzem noch in einem Jahr. Wenn gesagt wurde: die Gefahr der Geldentwertung müsse den Werbefosten hinzugenommen werden, so erscheint mir dies als eine Redensart, begleitet von einer großzügigen Geste ohne vorherige genaue Berechnung. Nehmen wir als Beispiel eine wissenschaftliche Neuigkeit, deren Verfasser nicht zu den bekanntesten Fachgrößen zählt und deren Inhalt nicht besonders aktuell ist. Bei einer Auflage von 1500 Exemplaren werden mindestens 300 Exemplare bedingt verschickt werden müssen. Erfolgte die Versendung bei der Schlüsselzahl 80, so konnte die Bezahlung frühestens bei der Schlüsselzahl 700 erfolgen. Nehmen wir an, daß 100 Exemplare abgesetzt wurden, so bedeutet dies, daß etwa 6% der Herstellungskosten als besondere Werbefosten auftreten, die nicht vorher einkalkuliert werden konnten, entweder den Verlegergewinn, wahrscheinlich aber das Verlegerkapital vermindern. Für allgemeine voreingerechnete Werbefosten kann man im allgemeinen wohl 5% der Herstellungskosten in Ansatz bringen, 11% als Propagandaetat kann aber kein Buch ertragen. Das denkbar unkaufmännischste Gebaren ist aber, Absatz nur um des Absatzes willen, ohne Rücksicht auf Neuproduktion zu suchen. Ein solches Verfahren kann das Verlegerkapital noch schwerer schädigen als die Nichtanpassung an die Schlüsselzahl.

Der hauptsächlichste Einwand von Seiten des Sortiments gegen das System „bar mit Umtauschrecht“ besteht im Hinweis auf die erhöhte Kapitalanspannung durch den notwendig gewor-

denen Nur-Bareinkauf. Darauf ist zu sagen, daß ohne den Ausweg des Umtausches der risikolose Bezug von Neuigkeiten für das Sortiment bei unserer heutigen Wirtschaftslage unweigerlich aufhören wird, trotz aller sonstigen verzweifelten Rettungsaktionen. Von zwei Übeln soll man aber immer das kleinere wählen. Was hat es eigentlich mit dem sogenannten „kaufmännischen“ Nur-Barbezug auf sich? Möglich ist er nur bei absolut bekannten und gängigen Sachen. Jeder Sortimentler wird bestätigen, daß die bekannten Standardwerke, die er auf Lager haben muß, oft sehr lange liegen und Kapital zinslos festlegen. Mit nichts kann heute der Sortimentler sein Kapital so rasch umsetzen und regen Absatz erzielen als gerade mit Neuigkeiten. Natürlich gehört dazu eine weise Beschränkung auf einige wenige Gebiete oder Verleger. Ich glaube nicht, daß unser System dauernd das „Ei des Columbus“ sein wird, im Augenblick mag es aber das vorteilhafteste sein. Unumwunden gebe ich zu, daß es für eine Reihe kleiner Sortimente, die von der Hand in den Mund leben, schwer hält, das nötige flüssige Geld stets aufzubringen.

Die Bemerkung des Herrn M., der Verlag brauche „einweilen“ noch die Unterstützung des Sortiments, halte ich für nicht sehr geschickt. Gerade umgekehrt ist richtig. Es geht heute teilweise recht gut, die Bücher ohne Sortiment abzusetzen, es geht aber nicht immer. Herr M. verwechselt Vertrieb und Verkauf. Bücherämter verkaufen eingeführte Bücher oder Neuerscheinungen von Dozenten, die eben unbedingt von den Studenten gebraucht und von den Lehrern empfohlen werden. Das Sortiment verwandte sich aber bisher für Bücher, deren Käufer erst gesucht werden müssen. Nur ein Teil der Käufer wissenschaftlicher Bücher steht mit den Hochschulen in enger Verbindung. Übernimmt aber das Bücheramt den Vertrieb, so entsteht eben eine neue Buchhandlung, traditionslos, wahrscheinlich unsachgemäß und einseitig geführt. Der Ausbau der Verlagsfortimente wird von den übrigen Sortimentern teils mit Besorgnis, teils mit Entrüstung verfolgt. Ich glaube ohne Grund. Verlagsfortimente sind immer Versandbuchhandlungen. Den Versandbuchhandlungen sind ganz natürliche Grenzen gezogen, sodas ihre Bäume nicht in den Himmel wachsen. Leistungsfähig können sie nur bei allerschärfster Spezialisierung sein. Im übrigen sind sie auf schriftliche Werbung und Postverkehr angewiesen. Diesem ist aber das Buch in natura und der persönliche Verkehr mit der ortsansässigen Buchhandlung stets überlegen, soweit diese richtig arbeitet. Unser eigenes Verlagsfortiment entstand im wesentlichen aus dem Bezieherkreis unserer technischen Fachzeitschriften. Neben den Zeitschriften laufen eine Reihe von Beihäften und größeren Werken. Dem Wunsch vieler Bezieher unserer Zeitschriften, neben diesen Veröffentlichungen fremde Verlagswerke durch uns zu beziehen, konnten wir uns nicht verschließen, sodas es schließlich zur Abtrennung der Privat-Auslieferung als Sortiment kam. Die Folge war allerschärfste Spezialisierung auf einige wenige Fachgebiete. Ich glaube nicht, daß wir den rührigen technischen Buchhandlungen auch nur einen Kunden abspenstig gemacht haben. Wohl aber bin ich der Meinung, daß überall dort unsere Kunden zum ortsansässigen Sortiment übergehen, wo sich dieses auf sich selbst und seine Aufgabe besinnt.

Aber noch einen weiteren Vorschlag möchte ich zur Aussprache stellen:

Die Vielseitigkeit der deutschen Buchproduktion und der in Jahrhunderten erfolgte Aufbau der buchhändlerischen Organisation kann nicht von heute auf morgen radikal durch etwas Neues ersetzt werden. Ich glaube deshalb, daß wir bei Eintritt einer Währungsfestigung zum alten, wenn auch vielfach abgeänderten Bedingthverkehr zurückkehren werden. In einem gewissen Sinne bedeutet schon die Einführung der Grundpreise eine Stabilisierung. Infolgedessen schlagen auch die Geschäftsgrundsätze des Verlegervereins vor, Bedingthsendungen nur mit Grundpreis zu machen und Zahlungen mit der am Zahlungstag gültigen Teuerungszahl zu leisten. Dies bedingt für den Sortimentler, alle verkauften Bedingthwaren sofort zu bezahlen. Die nahezu einmütige Ablehnung dieses Vorschlags hat hauptsächlich drei Gründe: 1. die Angst des Sortiments, nicht mehr zur gleichen Teuerungszahl nachbeziehen zu können; 2. die Unmöglichkeit,