

legervereins das Licht der Welt erblickte. Da diese meines Erachtens wichtige Frage weitere Erörterungen nicht fand, glaube ich allerdings als damaliger Berichterstatter, die Angelegenheit nicht in Vergessenheit geraten lassen zu dürfen, sondern sie durch meine zu ausgiebiger Erörterung auffordernde Einsendung zu neuem Leben erwecken zu sollen.

3. Gegen den Vorwurf, daß ich irgendwie die studentischen Bücherämter wünschte oder gar begünstigte, bin ich wohl bei jedem, der mich kennt, geschützt. Ich betrachte die Bücherämter als Schädlinge des Buchhandels und bekämpfe sie, wo ich irgend es kann. Der schlesische Verband und der Breslauer Verein werden bestätigen können, daß es durch mich im vorigen Sommer gelungen ist, zwei Sortimentebuchhandlungen unschädlich zu machen (Firmen Schlesiens), die ich als Lieferanten und Hintermänner des Bücheramtes an der Breslauer Technischen Hochschule ermittelte. Wenn ich in meiner Einsendung die Bücherämter überhaupt erwähnte, so habe ich damit nur gesagt oder sagen wollen, daß bei einem beharrlichen Widerstande des Sortiments gegen Bedingtberrechnung nach Grundzahlen sehr wohl der Fall eintreten könnte, daß ein oder einige Verleger sich mit den Bücherämtern einigen und deren Ausbau unterstützen könnten. Erst wenn dies geschehen sein sollte (auch ich zweifle an der Möglichkeit), braucht der wissenschaftliche Verlag den Sortimenter nicht mehr zum Vertriebe seiner Neuigkeiten. So ist auch das in diesem Zusammenhange eingefügte Wort »einstweilen« aufzufassen, das allerdings ohne Schaden für den Zusammenhang auch hätte fehlen können. Auch erinnere ich Herrn Maas daran, daß meine Firma wohl die erste war, die nach dem bösen Reichsgerichtsurteil vom 14. Oktober 1905 zum § 26 des Verlagsgesetzes es nach Überwindung stärksten Widerstandes erreichte, daß meine Autoren in die Lieferung der sogenannten Hörereemplare nur durch Vermittlung des ortsansässigen Sortiments einwilligten. Dieser von mir durchgesetzten Regelung war im Sommer oder Herbst 1906 eine längere Besprechung in Berlin mit dem Vorgänger des Herrn M., Herrn A. Seydel und mit dessen damaligem Procuristen Max Kügler vorausgegangen, die dann meine später in der Deutschen Verlegerzeitung 1921, Nr. 14, näher dargelegte und noch heute bestens klappende Regelung freudig begrüßten. Warum also diese der Sache nicht dienliche Schärfe, Herr Kollege Maas?

Hannover, den 10. März 1923.

Dieser Entgegnung des Herrn Mierzinsky auf die verschiedenen Auslassungen in Nr. 56 des Vbl. lassen wir noch die inzwischen der Redaktion zugegangenen Ausführungen zu dieser Streitfrage folgen:

VI.

Von Kurt Warfentien,

i. Fa. H. Warfentien's Universitäts-Buchh. in Kostod i. M.

Zur Frage der Bedingtlieferungen möchte ich bemerken, daß nach meiner Ansicht die von vielen Verlegern bereits eingeführte Vierteljahrsabrechnung für das wissenschaftliche Sortiment die einzige Möglichkeit ist, den Neuigkeitsvertrieb weiter fortzuführen. Allerdings beseitigt dieses System für den Verlag nicht ganz die Gefahr der Geldentwertung, da aber, wie Herr Maas in seinem Aufsatz (Vbl. Nr. 56) schreibt, der Verlag ein großes Interesse daran hat, seine wissenschaftlichen Werke durch intensiven Ansichtsvertrieb verbreitet zu sehen, so muß ihm doch dadurch eine große Summe sonst nötiger Propagandakosten erspart werden, sodaß der durch die Geldentwertung entstandene Verlust wieder aufgewogen wird.

Der von Herrn Kliemann, i. H. Oldenbourg, angegebene Schlüsselzahlunterschied von 80 : 700, d. h. vom 1. Oktober bis 15. Januar 1923, ist z. B. im laufenden Vierteljahr schon erheblich geringer: 600 : 2000, der jetzigen Schlüsselzahl, die doch hoffentlich einstweilen noch von Bestand bleiben wird. Da ja auch nicht alle Neuigkeiten zu Anfang des Vierteljahrs, sondern nach und nach mit höheren Schlüsselzahlen geliefert werden, so ist meines Erachtens der eventuelle prozentuale Verlust nicht so hoch, daß er nicht in der Kalkulation mit berücksichtigt werden könnte. Außerdem ist hierzu noch zu bemerken, daß durch Varnachbezug bei besonders gangbaren Neuigkeiten dem Verleger der

Betrag schon bedeutend eher zugeht, eventuell könnte schließlich das Sortiment, wenn es bei flüchtigem Überschaug größere Abfälle feststellt, dem Verleger vielleicht schon im Laufe des Vierteljahrs ein- bis zweimal runde Summen als Abschlagszahlungen überweisen. Daß von seiten des wissenschaftlichen Sortiments der Vorschlag des Herrn Kliemann die von ihm erwähnte begeisterte Zustimmung gefunden haben soll, möchte ich doch etwas bezweifeln. Meiner Ansicht nach ist es weder einem großen noch kleineren wissenschaftlichen Sortiment möglich, alle wissenschaftlichen Novitäten, die es zum Ansichtsvertrieb kommen läßt, bar auf Umtausch zu kaufen, denn schon die Summe der bisher eingelaufenen Bedingtendungen geht weit in die Millionen; ein ganzes Jahr hindurch diese Art des Neuigkeitenbezugs durchzuführen, wird keinem einzigen Sortiment möglich sein, wenn nicht der Ansichtsverband auf ein ganz geringes Maß zusammenschrumpfen soll. Überdies sind die Erfahrungen, die ich mit Umtauschsendungen an Verleger gemacht habe, so schlecht, daß ich sie nicht in diesem großen Umfang einführen möchte. Für Ausnahmefälle, besonders Geschenkliteratur mag das System allenfalls brauchbar sein, vor allem deshalb, weil späterer Umtausch Grundzahl gegen Grundzahl zugesichert wird.

Die von Herrn Kliemann zum Schluß wieder angeregte Bezahlung von Bedingtendungen mit Schlüsselzahl des Verkaufstages wird vom Sortiment nach wie vor abgelehnt werden müssen wegen der damit verbundenen Gefahr, daß in eiligen Zeiten die sofortige Bezahlung versehentlich unterbleibt und dann später mit höherer Schlüsselzahl beglichen werden soll, denn wie Herr Lempp in seinem Aufsatz ganz richtig sagt, wird sich niemand dazu bereitfinden lassen, wenn er sich heute 1000 Mark leiht, nach einem halben Jahr dafür womöglich den zwanzigfachen Betrag zurückzahlen. Das vorgeschlagene Zettelsystem ginge vielleicht, wenn der Absatz stets im Laden stattfände bei geschultem, zuverlässigem Personal; werden aber ungelernete Hilfskräfte zeitweise hinzugezogen und wird ein reger Ansichtsverband an die Kunden betrieben, so stehen dem schon allerhand Schwierigkeiten entgegen, ganz abgesehen davon, daß das Anfertigen und Einheften dieser Zettel viel zu zeitraubend ist. Ein Punkt ist auch noch zu beachten, nämlich die vielen Einzelzahlungen an den Verlag; wie oft dabei Zahlungen versehentlich nicht gebucht werden, weiß jeder, der mit Verlagsabrechnung zu tun hat. Der vom Verlag gerade geforderte intensive Ansichtsverband wird schon dadurch unmöglich gemacht, daß eine Berechnung mit Grundzahl dem Publikum gegenüber wohl kaum durchzuführen ist. Das Sortiment muß doch durch höfliche Bedienung danach trachten, sich seine Kundenschaft zu erhalten. Wenn es aber vom Kunden verlangt, daß er, sowie er das Buch im Hause hat, es sich ansieht, über das Behalten sich entschließt und spornstreichs zum Buchhändler läuft, um es sofort zu bezahlen, so wird es wohl kaum viel Erfolg damit erzielen, und das Buch später mit höherer Schlüsselzahl bezahlen, das wird wiederum kein Kunde wollen. Monatliche Abrechnung zu festen Preisen ist das Alleräußerste, was vom Kunden verlangt werden kann, wenn man ihn nicht vor den Kopf stoßen und verlieren will; vorausgesetzt, daß es dann schon gelingt, von ihm die nicht behaltene Bücher zurück- und für die behaltene Zahlung zu erhalten. Wie soll es also mit den so abgesetzten Büchern bei der Sofortzahlungsmethode werden?

Der von Herrn Behner vorgeschlagene Abrechnungsart stehen die gleichen Gegengründe gegenüber. Sie läßt sich nur durchführen, wenn man auf Ansichtsvertrieb verzichtet und die Novitäten nur durch Ladenverkauf bei stets zuverlässigem, geschultem Personal absetzt und dann auch nur bei ganz peinlicher Genauigkeit, da sonst ein in der Eile vergessenes Buch später ebenfalls mit höherer Schlüsselzahl bezahlt werden muß.

Der Bezug bar mit Remissionsrecht, wie Herr Lempp ihn vorschlägt, kann höchstens in Ausnahmefällen (bei Geschenkwerten u. dgl.) in Frage kommen, niemals bei umfangreichem wissenschaftlichen Novitätenvertrieb, schon wegen der enormen Kapitalanspannung (siehe oben bei Vorschlag Kliemann), die hier bei Geldentwertung für den Sortimenter auch noch mit Verlust verbunden ist, wenn er den gezahlten Papiermarkbetrag in noch mehr entwerteter Papiermark zurück erhält, abgesehen von den vielen Bareinlösungs- und Portospesen.