

Richtlinien für die Regelung der Bedingtlieferungen.

An den deutschen wissenschaftlichen Verlag.

Abereinstimmend ist in letzter Zeit aus den Kreisen des wissenschaftlichen Verlages und Sortimenters der Wunsch laut geworden, über die Bedingtlieferungen neue und gleichmäßige Vereinbarungen zu treffen, die es dem Sortiment ermöglichen, sich wieder in nachhaltiger Weise dem Vertrieb von Neuigkeiten zuzuwenden. Jetzt nach einem Jahr stetiger Währung lassen sich die Verhältnisse wohl in genügendem Maße überblicken, um einen Zustand zu schaffen, der den allseitigen Wünschen und Bedürfnissen entspricht und die Gewähr für eine längere Dauer in sich trägt.

Das Jahresziel mit Ostermesse-Abrechnung kann und muß wohl als für immer beseitigt gelten. An seine Stelle bringen wir für die Regelung der Bedingtlieferungen folgende Richtlinien in Vorschlag, unter der Voraussetzung, daß diese Lieferungen in der Hauptsache Neuerscheinungen umfassen werden.

1. Alle Bedingtlieferungen erfolgen in halbjährlicher Rechnung nach dem Kalenderhalbjahr vom 1. Januar bis 30. Juni, bzw. 1. Juli bis 31. Dezember.

2. Die Rabattbedingungen für solche Bedingtlieferungen sind die gleichen wie für die festen Bezüge. Es empfiehlt sich, statt halber Portoberechnung gegenseitige Portofreiheit für Hin- und Rücksendung zu vereinbaren. Bedingt bezogene Werke können durch Übertrag auf feste Rechnung in der vereinbarungsmäßigen Zeit zu Partieergänzungen mit herangezogen werden. Bedingtlieferungen dürfen, falls nicht andere Vereinbarungen vorliegen, ausnahmslos nur auf Bestellung erfolgen.

3. Über die in dem ersten Kalenderhalbjahr gelieferten Werke ist in der Zeit vom 1. bis 15. Oktober, also ein Vierteljahr nach Ablauf dieses Halbjahres, abzurechnen in der Weise, daß Rücksendungen und Zahlungen bis zum 15. Oktober beim Verleger einzutreffen haben. Über das zweite Halbjahr wird in gleicher Weise ein Vierteljahr nach Ablauf, also jeweils zwischen dem 1. und 15. April abgerechnet.

4. Spätestens einen Monat vor Beginn der jeweiligen Abrechnungszeit, also immer bis 1. März und 1. September, haben die Verleger summarische Kontoauszüge und Rücksendungsfakturen hinauszusenden mit Angabe aller in Betracht kommenden Neuigkeiten und Nennung derjenigen Werke, über die der Sortimenter weiter verfügen kann.

Eine Regelung nach diesen Richtlinien hat den Vorteil, daß das Sortiment immer noch 3 Monate nach Schluß eines jeden Rechnungshalbjahres mit den im letzten Monat erschienenen Neuigkeiten arbeiten kann, ehe es an die Rücksendung oder Zahlung zu denken braucht. Die zweimal jährliche Abrechnung kann rechtzeitig in einer nicht zu lebhaften Zeit innerhalb von 4—5 Wochen an Hand der Verlegerfakturen ohne zu große Schwierigkeiten bewältigt werden und betrifft in der Hauptsache die Neuigkeiten eines Halbjahres. Der Verleger bekommt im Durchschnitt nach einem Halbjahr einen Überblick über den Absatz seiner Neuerscheinungen und das Geld für die abgesetzten Stücke.

Es empfiehlt sich, die neue Regelung so durchzuführen, daß das Sortiment von allen wichtigen Neuerscheinungen auf möglichst lange Dauer ein vollständiges Lager von mindestens je einem Stück unterhalten kann. Werden diese Richtlinien von einem größeren Teil des Verlages und Sortimenters angenommen und bewähren sie sich in ihrer Durchführung, dann werden sie bei der dringend notwendigen Neufassung unserer buchhändlerischen Verkehrsordnung berücksichtigt werden müssen.

Wir bitten alle Verleger, die die Absicht haben, sie durchzuführen, dies möglichst schon für das Jahr 1925 zu tun und ihre Zustimmung an die Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger, zu Händen des Herrn Georg Ernst, mitzuteilen. Eine Veröffentlichung der Firmen behalten wir uns vor.

Berlin, Ende November 1924.

Für die Arbeitsgemeinschaft des wissenschaftlichen Buchhandels:
Friedrich Maas. Dr. Eduard Urban.
Dr. Eugen Bahr. i. V. Dr. Oskar Siebed.

Neuigkeitenvertrieb und Abrechnung.

Von Ernst Reinhardt in München.

Man hat oft über den Neuigkeitenvertrieb der Vorkriegszeit gelächelt, über die ungeheuren Kommissionsballen mit den fast ebenso ungeheuren Remittenden, den Professor in der Kleinstadt, der von fünf Buchhandlungen zugleich dasselbe Buch zur Ansicht bekam, aber man vergißt nur zu leicht, welche werbende Kraft in diesem Neuigkeitenvertrieb enthalten war. Die Kriegs- und noch mehr die Nachkriegszeit haben den Sortimenten daran gewöhnt, auf seinen Vorräten zu sitzen, zu warten, bis die Kunden zu ihm kommen, und im besten Fall das Schaufenster als Werbemittel zu benutzen. Es liegt mir fern, die Fortschritte zu verkennen, die gerade auf diesem Gebiete gemacht wurden, aber das stille, feinere Buch geht dabei doch leer aus. Darin liegt für den Buchhandel eine große Gefahr, denn der Verlag hat keine Möglichkeit mehr, sich mit einem Buche, das keine geräuschvolle Reklame vertritt, durch den Sortimenter an das Publikum zu wenden, er wird gezwungen, den direkten Vertrieb in die Hand zu nehmen, und dem Sortiment geht eine seiner wichtigsten Funktionen verloren. Es war der Stolz des deutschen Buchhandels, daß er gerade das persönliche Buch pflegte und den Fabrikbetrieb mit seinen Modeschlagern ablehnte. Besonders schwer trifft diese Wandlung den wissenschaftlichen Verlag, der darum auch große Anstrengungen macht, zu dem alten System der Kommissionsendung, das man schon überwunden glaubte, zurückzukehren. Dabei aber zeigen sich schon die Schwierigkeiten: Von den langen Abrechnungszielen will der Verlag mit Recht nichts mehr wissen, das Sortiment aber ist einfach nicht in der Lage, das ganze Jahr hindurch zu den verschiedensten Terminen die Abrechnung in der früheren Weise zu bewältigen, weil die Arbeit zu umständlich wird, wenn die Zahl der Kommissionsendungen auch nur einen Bruchteil der früheren Menge erreicht.

Es ist von größter Wichtigkeit, daß eine leichtere Form der Abrechnung, möglichst einheitlich für den ganzen Verlag, der auf Kommissionsendungen Wert legt, gefunden wird, wenn nicht das ganze System an den ihm innewohnenden Schwierigkeiten Schiffbruch erleiden soll.

Als ich vor 30 Jahren im internationalen Auslandsfortiment tätig war, machten wir Gehilfen nur zu oft die Erfahrung, daß die Abrechnung mit den französischen und englischen Verlegern in dem zehnten Teil der Zeit bewältigt wurde, die der deutsche Verlag beanspruchte. Schon damals fielen bittere Worte über die Umständlichkeit des deutschen Systems, das schließlich nur eine scheinbare Genauigkeit zustande brachte, weil die Grundlagen zum großen Teil aus blinden Disponenden bestanden. Es saßte den Splitter, sah aber den Balken nicht, der daneben lag, oder es tat wenigstens so, denn im Grunde wußte der Verleger genau so Bescheid darüber wie der Sortimenter.

Das deutsche Abrechnungssystem hat sich vor hundert Jahren ausgebildet, als das deutsche Bürgertum aus bescheidenen Anfängen die Grundlagen unserer geistigen Kultur schuf und der Börsenverein noch in seinen Windeln lag. Diese ehrwürdige Zeit, der wir ungeheuer viel verdanken, wurde mir vor kurzem nahegebracht durch die fesselnden Jugenderinnerungen des Gründers der Firma R. Oldenbourg in München, einer der scharfgeschnittenen Buchhändlergestalten, an denen das vergangene Jahrhundert so reich war. Als er Ende der zwanziger Jahre in Hamburg in die Lehre trat, wurde sie auf fünf Jahre festgesetzt. Der Chef bedauerte ständig, daß er nicht noch ein Lehrgeld dazu verlangt habe; der junge Rudolf Oldenbourg war vom Morgen bis zum Abend im Geschäft, weil er einfach keinen andern Aufenthalt hatte — er bewohnte, wie es damals die Regel war, ein unheizbares Zimmer im Hause des Chefs —, sogar am Sonntag wurde fast den ganzen Tag gearbeitet, und erst um 4 Uhr ertönte von oben die Stimme des Kaffee trinkenden Chefs: »Rudolf, du kannst jetzt gehen«. Es ist klar, daß eine Zeit, die selbst so hart arbeitete und die so freigebig mit der Arbeitskraft anderer war, kein besonderes Interesse am Auffinden zeitsparender Abrechnungsmethoden hatte. Der französische Verlag hat sich zum Schaden des französischen Buchhandels früher unserm kapitalistischen Zeitalter angepaßt, wohl gerade weil ihm die