



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Anzeigenpreise im Innenteil: Umfang ganze Seite 360 (kleinere als viertel, Anzeigen sind im III. Teil nicht zu viergespaltenen Petitzellen. Mitgliederpreis: Die Zeile 0,25 M., 1/2 S. 70.— M., 1/4 S. 30.— M., 1/8 S. 20.— M., Nichtmitgl. 0,15 M. die Zeile, Chiffre-Gebühr 0,15 M. Bestellzettel für Mitgliederpreis: Die Zeile 0,50 M., 1/2 S. 140.— M., 1/4 S. 70.— M., 1/8 S. 40.— M. — Illustrierter Teil: Mitglieder: 1 S. durchgehend) 25.— M. Aufschlag. Rabatt wird nicht gewährt. (nur ungeteilt) 140.— M. Abgabe Seiten: 1/2 S. 120.— M., 1/4 S. 60.— M., 1/8 S. 35.— M., Nichtmitgl. 1 S. (nur ungeteilt) 280.— M., 1/2 S. 140.— M., 1/4 S. 70.— M., 1/8 S. 40.— M. Platzvorschriften unverbindl. Rationierung d. Börsenblatt-65.— M., 1/4 S. 35.— M., Nichtmitgl. 1 S. (nur ungeteilt) 280.— M., 1/2 S. 140.— M., 1/4 S. 70.— M., 1/8 S. 40.— M. raumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitt. im Einzelfall jederzeit vorbeh. — Beiderseit. Erf. — Ort: Leipzig. Bank: ADCA, Leipzig — Postsch.-Kto.: 13483 — Fernspr.: Sammel-Nr. 70856 — Tel.-Adr.: Buchbörse

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 74 (N. 88).

Leipzig, Dienstag den 29. März 1927.

94. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Rabattverkürzung.

»Ein Vertrag ist ein Fezzen Papier, den man zerreißt, wenn man glaubt, in solch günstiger Lage zu sein, daß man den Gegner auf die Knie zwingen kann.«

So ähnlich soll vor kurzer Zeit ein hoher Diplomat gesprochen haben; in die Tat umgesetzt haben dieses aber in den letzten Tagen die wissenschaftlichen Verleger dem deutschen Sortiment gegenüber. Mit den wissenschaftlichen Verlegern war ein Abkommen getroffen worden, daß sie zu bestimmten Bedingungen liefern wollten, und ich entsinne mich auch sehr genau, daß Herr Dr. de Gruyter, der doch damals Führer des wissenschaftlichen Verlages war, den Herren in der Kantatesitzung zugerufen hat: »Meine Herren, gewähren wir 5%, seien wir nicht kleinlich, wenn wir dadurch Frieden im Buchhandel erhalten.« Die Sortimentler hatten ein Rundschreiben bekommen, die Bedingungen unterschrieben und es war ein Vertrag geschlossen: »Die Sortimentler verzichten auf alle Zuschläge, der Verlag verpflichtet sich, 'so' zu liefern.« Jetzt plötzlich ohne Kündigung, ohne Einhaltung einer Frist, wie es sonst bei Verträgen üblich ist, erhält man von den wissenschaftlichen Verlegern Rundschreiben: »Friß oder stirb!«. Die Herren behaupten zwar, mit wissenschaftlichen Sortimentern gesprochen zu haben, und wollen den Eindruck erwecken, als ob diese zugestimmt hätten. Aber nie und nimmer können wir Sortimentler glauben, daß dieses der Fall ist. Ja, wir müssen es geradezu als eine Brüstierung auffassen, daß sie im Augenblick, da gerade die Ladengeschäfte durch die Aufhebung des Mieter-schutzes in die schwierigste Lage versetzt werden, da ferner durch die Abkommen mit den Bibliotheken das Sortiment wieder 5% gewähren muß, der Verlag dazu übergeht, seine Bedingungen zu verschlechtern, um die Not noch zu vergrößern. Warum haben die Herren diesen Zeitpunkt abgewartet? Wäre nicht ein solches Ansinnen für das Sortiment eine gute Waffe gewesen, um die Forderungen der Bibliotheken auf 5% abzuwehren? Man hätte sagen können: »Sortiment und Autoren bringen Opfer, da können die Bibliotheken ihrerseits nicht noch mehr verlangen!«. Jetzt, da der Vertrag abgeschlossen, gehen die Verleger zum Angriff über mit dem Motto: »Die Preise müssen gesenkt werden!«.

Ein Verleger schreibt: »Das Buch wird künftighin statt für 10.— M. für 9,28 M. zu verkaufen sein, da das Sortiment auf 5% verzichten muß und das vom Ladenpreis zu zahlende Honorar sich ebenfalls ermäßigt.« Wer nun nachrechnet, kommt zu folgendem Ergebnis: Heute 10.— M., 6,50 M. netto, künftighin 9,30 M. (der Verleger rechnet 9,28 M.), 6,51 M. netto, für den Verleger ein Mehrgewinn von 1 Pfennig. Der Autor 10%, heute 100 Pfennig, künftighin 93 Pfennig, für den Verleger ein Plus von 7 Pfennig. Das geringe Sinken der Umsatzsteuer lasse ich außer Betracht. Sortimentler und Autoren müssen verzichten, damit der Verleger etwas mehr verdient! Kein Mensch kann glauben, daß durch eine solche Maßnahme wirklich eine dem Publikum bemerkbare Preisermäßigung der Bücher herbeigeführt werden wird. Die Partie 9/8 gleicht sehr dem Traum im Märchen vom Fuchs. In wie seltenen Fällen kann diese erreicht werden!

Welcher Zwiespalt aber jetzt für das Sortiment im Verkehr mit den Bibliotheken entsteht, ist gar nicht abzusehen. Kleinere Buchhandlungen, die also keine Vorzugsbedingungen haben, wer-

den künftighin vom Verlag gewaltsam gezwungen, unehrlich zu sein oder auf jeden Verkehr mit den Staatsbibliotheken zu verzichten, denn da sie nur mit 25% geliefert bekommen, dürfen sie keinen Rabatt geben; die Bibliotheken gehen selbstverständlich dazu über, nur bei den Firmen zu bestellen, die ihnen 5% Rabatt geben, und das kleine Sortiment, welches in kleineren Städten gerade dort vielfach arbeitet, wird ganz ausgeschaltet. Die Verleger machen sich keinen Begriff, wie das Sortiment heute für den wissenschaftlichen Verlag arbeitet und mit welchen Schwierigkeiten es zu kämpfen hat. Ansichtsendungen wollen die meisten Herren nicht mehr haben, sie verbieten sich dieselben geradezu. Man kann also nur mit Prospekten und persönlichen Briefen arbeiten, und wenn die Verleger sähen, wie viele Hunderte von Prospekten und Briefen immer wieder hinausgehen und wie der Erfolg oft gleich Null ist, so würden sie anders denken. Sie dürfen auch nie vergessen, daß der einzelne Sortimentler doch immer nur einen Teilerfolg erzielt, da ein großer Teil seiner Arbeit seinen Kollegen zugute kommt, der Verleger aber immer die ganze Ernte einsteckt.

Hinzu kommt: Was ist wissenschaftlich? Bei Gewährung des Rabatts erklären die Herren vieles für wissenschaftlich! In den Prospekten aber heißt es: »Ein großes Feld liegt vor Ihnen, bearbeiten Sie —, absolut nicht wissenschaftlich, sondern für jedermann verständlich.« Unter »wissenschaftlich« werden Bücher »wissenschaftlich« rabattiert, die geradezu für weite Kreise der Gebildeten geschrieben sind, die ein wissenschaftliches Buch glatt ablehnen würden, sich aber freuen, gute Reisebeschreibungen, Biographien zu kaufen, die ihnen vom Sortiment empfohlen werden. — Wenn die wissenschaftlichen Verleger sich einmal zusammensetzen würden und in ihren Katalogen anstreichen, was der einzelne bei seinen Rabattbedingungen für wissenschaftlich erklärt, so bin ich gewiß, daß sich viele von ihnen ob der Zumutungen, die an das Sortiment gestellt werden, schämen würden.

Als Drittes kommt: Wen trifft die Schuld, daß das Sortiment so wenig absetzt? Zum großen Teil doch den Verlag selber durch seine Unterbietungen; er ist es doch, der die zweierlei Preise eingeführt hat, und wir erleben doch alle Augenblicke, daß Bücher zurückgeschickt werden, »weil Verleger direkt mit niedrigerem Preise angeboten haben« (Partiebezüge). Noch jetzt mußten wir erleben, daß ein Werk — von gewissen Behörden bezogen — zurückgeschickt wurde, weil die Oberbehörde schon direkt bestellte und das Werk zum verbilligten Preise vom Verleger erhalten hat, — das Sortiment erhält aber mühsam abgesetzte Werke zurück. Der Verleger beansprucht — so erfahren wir aus einem Rundschreiben eines wissenschaftlichen Sortimenters — 35% Bruttonutzen. Diese sollen ihm auch voll und ganz gegönnt werden, denn auch er muß leben und weiter schaffen können: aber auf Kosten des Sortiments sich diesen Vorteil zu verschaffen in einem Augenblick, wo dieses in der schwierigsten Lage ist, ist nicht fair! Darin haben die Verleger allerdings recht: Die Verhältnisse haben sich seit 1921 geändert, aber nicht zum Vorteil des Sortiments. Der Bibliothekenrabatt mußte wieder gewährt werden, die Ladenmieten werden erhöht, Umzüge stehen bevor. Die Arbeit und die Kosten überhaupt, noch Absatz zu erzielen, sind bei weitem größer als 1921. Längerer Kredit muß gewährt werden, während die Verleger