

wird er nicht liefern dürfen, da es unzulässig ist, spätere Abzüge zu liefern, die gegenüber den früher gelieferten minderwertig sind. Aus diesem Grunde hat das Kammergericht einen anastatischen Neudruck für unzulässig erklärt.

Endlich entsteht noch die Frage, ob der Verleger die Vervielfältigung von Teilen eines von ihm verlegten, urheberrechtlich nicht geschützten Werkes dulden muß. Da das Urheberrecht verjagt, ist der Verleger lediglich auf das Gesetz über den unlauteren Wettbewerb angewiesen. Grundsätzlich kann alles, was besteht, photographiert werden; die wenigen Ausnahmen bestimmen das Kunstschutzgesetz und das Strafrecht (Festungen und dergleichen). Diese Ausnahmen treffen hier nicht zu. Wesentlich aber ist, daß die Photokopie an die Stelle des Originals tritt und an ihre Stelle zu treten bestimmt ist; den Platz, den die durch Photokopie hergestellte Vervielfältigung einnimmt, kann das Original nicht mehr einnehmen. Die Arbeit des Verlegers wird ausgenützt, und zwar durch rein mechanische (optische) Mittel; man wird danach annehmen dürfen, daß die Gerichte dem Verleger den ihm notwendigen Schutz nicht versagen werden.

## Warum bedingt?

Herr N. Lempp erhebt in seinem Aufsatz im Börsenblatt vom 29. September die Forderung, den Bedingtverkehr zu erweitern, wenn nicht gar zur künftigen Hauptbezugsform zu erheben. Im ersten Augenblick erschien es mir, als wenn es für das Sortiment gar keinen Zweifel an den Vorzügen gäbe, die dieses System mit sich brächte, und daß die Durchführung letzten Endes nur auf den Verlag ankomme. Beim näheren Hinschauen jedoch scheint es, daß der Nur-Bedingt-Bezug geeignet sein würde, ein Danaer-Geschenk zu werden, von den gefürchteten Abrechnungsarbeiten und der Rentabilität einmal ganz abgesehen. Zunächst ist es erfahrungsgemäß nicht wahrscheinlich, daß das Sortiment bedingt weniger bestellen würde als fest. Das ist sehr natürlich, denn je größer die Auswahl und der Vorrat, um so größer die Aussicht auf Absatz. Es würde nicht mehr nötig sein, sich beim Bestellen von Neuerscheinungen nach den zur Verfügung stehenden Mitteln zu richten, die bisher eine natürliche Begrenzung gegen den Ansturm von Neuerscheinungen waren und das Gebot auferlegten, sorgfältig jede Neuerscheinung auf ihren Wert hin abzuwägen, sich auf das am besten Erscheinende, seiner Einstellung und seinem Kundenkreis entsprechend am besten Geeignete zu beschränken. Ich denke dabei nicht an streng wissenschaftliche Werke. Herr Lempp sagt selbst, daß das Sortiment »nun in Ruhe erproben kann, ob die schönen Bücher, die alle erscheinen, auch wirklich alle an den Mann zu bringen sind.« Kann man daraus schließen, daß sich das Sortiment dann ebenso gründlich, unter Ausschöpfung auch der allerletzten Möglichkeiten für den Absatz eines Buches einsetzen würde? Muß sich jeder Sortimentler für jedes Buch verwenden? Nein. Gerade darin sehe ich einen wesentlichen Teil der »edleren Tätigkeit« des Sortimenters, daß er sich nur mit einem Teile des Büchermarktes eingehend befaßt, diesen dann aber um so gründlicher beherrscht. »In der Beschränkung zeigt sich der Meister.« Die Gefahr, die dem Sortiment drohen würde, erscheint mir wie eine Inflation. Sein Bewußtsein über den Wert der Bücher, die er vertreibt, seine Kenntnis derselben ist gewissermaßen der »Goldstandard«. Je mehr die Masse von Büchern um ihn herum answillt, um so größer wird sein innerer Abstand von ihnen, um so weniger kann er sie mit seiner Verantwortung decken; aus dem Buchhändler wird langsam ein Bücherhändler.

Wo die Entwicklung hinführen würde, liegt auf der Hand. Aber das sind alles Gedanken, die der Wirklichkeit vorgreifen. Es kommt — um die Rechnung nicht ohne den Wirt zu machen — schließlich nur darauf an, wie sich der Verlag dazu stellt. Wieviel Exemplare würde er drucken müssen, und wieviel nach einem halben Jahre und noch später in einem unansehnlichen Zustande zurückhalten? Es würde ihm unmöglich sein, richtig zu disponieren, d. h. er würde beim Festsetzen der Auflage, des Nachdrucks oder für das Einbinden und Nachbinden (mit dem er sich nach dem Absatz richtet) keinerlei Maßstab haben.

Das Entscheidende ist das Risiko. Will das Sortiment im Kreislauf der Wirtschaft seinen Platz ausfüllen, will es dem Verlag als gleichberechtigter Faktor des Buchhandels gegenüberstehen, so muß es auch seinen Teil des Risikos tragen. Das Risiko ist eine gesunde Einrichtung, ein natürlicher und unentbehrlicher Regulator.

So wird bei aller Einsicht für die von Herrn Lempp geschilderten Mißstände in bezug auf unverkaufte Bücher der Sortimentler erwägen müssen, wie er seine Verluste, so weit es geht, verringern kann. In vielen Fällen wird der Verlag einer Rücksendung oder einem Umtausch zustimmen. Vielleicht bieten sich dem Sortiment neue Wege durch den Austausch von Werken untereinander, sei es auch zunächst nur an ein und demselben Orte.

Erich Ruppert.

## Risiko und Rabatt.

Anmerkungen eines Verlegers zum Aufsatz von Herrn Lempp »Warum bedingt?« im Börsenblatt Nr. 226.

Herr Lempp hat in seinem Aufsatz eindringlich geraten, den Bedingtverkehr in größerem Umfang wieder einzuführen. Und es wird wohl kaum einen Sortimentler geben, der sich seinen stichhaltigen Gründen verschließen wird, was auch durch die Tatsache bewiesen wird, daß in letzter Zeit der Bedingtverkehr besonders für Neuerscheinungen stark zugenommen hat. Obwohl dieser Weg als der richtige und gegebene angesehen wird, das Risiko des Sortiments zu verringern, und der Verlag vielfach gezwungen ist, sich wohl oder übel mit dieser Umstellung abzufinden, erscheint es notwendig, den Bedingtverkehr noch einmal von der verlegerischen Seite aus zu beleuchten.

So wie der Fall jetzt liegt, tritt nämlich eine Verringerung des Risikos nur beim Sortiment ein, während es sich beim Verlag verdoppelt. Leider hat Herr Lempp in den verschiedenen zum Schluß seines Artikels angeführten »Aber« die eigentlichen Gegenargumente des Verlages nicht aufgeführt, was hiermit nun nachgeholt sei.

Als erstes risikoverstärkendes Moment tritt die Abrechnung des Bedingtgutes auf. Angenommen, daß heute die halbjährliche Abrechnung üblich ist, ferner, daß der Bedingtverkehr sich so stark durchsetzt, daß etwa 60 Prozent einer Neuerscheinung bedingt bestellt werden (was sehr wohl im Bereich des möglichen liegt), so bedeutet das, daß der Verleger über ein halbes Jahr lang im Ungewissen schwebt, was von dieser Neuerscheinung verkauft ist, wieviel Remittenden zurückkommen werden und mit welchen Zahlungen er ungefähr rechnen kann. Drei Faktoren, die bei einer Festbestellung kaum vorkommen, und die also jetzt das Risiko erhöhen. Ferner bedeutet es, daß der Verleger entweder über großes flüssiges Kapital verfügen muß oder über einen entsprechenden Kredit. Beides Dinge, die heute ziemlich selten sein dürften. Im Gegenteil muß der Verleger heute darauf bedacht sein, sein investiertes Kapital baldmöglichst wieder herein zu bekommen, wenn er überhaupt noch einen Gewinn erzielen will. Die Folgerung daraus ist, daß der Verleger heute versuchen muß, das zu investierende Kapital zu verringern oder mit anderen Worten, die Auflage zu verkleinern. Worauf auch Herr Lempp ganz richtig hinweist. (Sicher auch der Weg, um die Produktion, was Quantität und Qualität betrifft, auf etwas normalere Basis zurückzuführen.)

Mit der Auflage tritt aber das zweite risikoverstärkende Moment des Bedingtverkehrs auf. Ist die Auflagenbestimmung sonst schon ein Risiko gewesen — meistens eine reine Glückssache —, so wird es jetzt noch ein viel größeres durch das Fehlen eines jeglichen Anhalts, den man sonst durch die Vorausbestellungen hatte. Da der Sortimentler jetzt risikolos bedingt bestellen kann, so wird er z. B. ruhig fünf Exemplare eines Buches bestellen, während er sonst nur ein Exemplar fest bestellt hätte. Man kann da also anderer Meinung sein wie Herr Lempp, nach dessen Ansicht der Sortimentler nur das bestellt, was er zu brauchen glaubt. Da dieser voraussichtliche Bedarf aber sehr dehnbar ist, so wird er jetzt lieber mehr bestellen, besonders da kein Grund vorliegt, es nicht zu tun. Hat er zuviel bestellt, so remittiert er eben nach einem halben Jahre die Bücher, ohne weiteren Verlust erlitten zu haben. Die Folge aber ist, daß der Verleger ganz schöne Vorausbestellungen hat, die ihn in Versuchung führen, doch wieder eine hohe Auflage anzusetzen, um den Ladenpreis möglichst niedrig zu halten, die aber dann durch das Verkaufsergebnis ganz und gar nicht gerechtfertigt wird. Er tappt also völlig im Dunkeln. Um dieses Risiko etwas zu verringern, sollte daher eine Abmachung zwischen Verlag und Sortiment getroffen werden, nach der Bedingtexemplare nur dann geliefert werden, wenn gleichzeitig eine im Verhältnis stehende Zahl von Festexemplaren bestellt wird. Solange diese Abmachung nicht besteht, muß der Verleger unter allen Umständen versuchen, seine Auflage möglichst klein anzusetzen. Das bedeutet aber, wie jeder weiß, eine Erhöhung des Herstellungspreises. Und was das bedeutet, zeigt das folgende kleine Beispiel.

Angenommen, ein Verleger will einen Normalroman von 16 Bogen statt in 5000 Auflage nur noch in 3000 Exemplaren drucken,