

Die Lieferungsbedingungen wiederum erstrecken sich auf Rabatt, Zahlungsziel, Portoberechnung und Ausschaltung des Risikos. Wir wollen nun die Lieferungsbedingungen bei den drei Haupttypen von Büchern im einzelnen betrachten und dabei stets prüfen, inwieweit sie der tatsächlichen Leistung des Sortimenters Rechnung tragen.

II. Lieferungsbedingungen und Sortimenterleistung im Schulbüchergeschäft

Der Sortimenterabatt bei Schulbüchern beträgt 25 v. H., bei Volksschullehrbüchern mitunter noch weniger. Schulbücher werden grundsätzlich nicht in Kommission geliefert. Sie müssen bar bezahlt werden, und es ist schon eine Vergünstigung, wenn sie ein Verleger über Monatskonto laufen läßt oder wenn er lange vor Beginn des Schulbüchergeschäfts Akzente hereinnimmt, die während des Schulbüchergeschäfts oder kurz danach fällig werden. Sämtliche Transportspesen gehen zu Lasten des Sortimenters. So kommt es, daß das Schulbüchergeschäft für viele Sortimenter ein Verlustgeschäft bedeutet, das sie nur mit Rücksicht auf ihre Stammkundschaft immer wieder auf sich nehmen oder unter dem ideellen Gesichtspunkt, daß das Schulkind von heute, wenn es an eine Buchhandlung gewöhnt ist, der Bücherkäufer von morgen werden möchte. Für einige Spezial-Schulbuchhandlungen ist auch der ungewöhnlich hohe Barumsatz, der sich auf wenige Tage zusammendrängt, ein Anreiz. Tatsächlich ist das Risiko beim Schulbüchergeschäft bei ständig veränderten Auflagen oder gar Neueinführungen so groß, daß das Sortiment in seiner Gesamtheit mit 25 v. H. Rabatt nicht auf seine Kosten kommt. Spötter behaupten, der Schulbuchverlag gewähre dem Sortiment nur deshalb die 25 v. H., anstatt alles direkt zum Ordinärpreis an die Schulen zu liefern, weil die Ladenhüter, die das Sortiment dem Verlag natürlich bezahlen muß, für den Verlag eine Umsatzsteigerung von mehr als 25 v. H. bedeuten. Das ist natürlich übertrieben, aber ein Körnchen Wahrheit ist daran.

Warum sind die Lieferungsbedingungen im Schulbüchergeschäft so ungünstig? Weil der Sortimenter hier in normalen Zeiten nur Verteiler ist, ohne an der eigentlichen Vertriebsarbeit Anteil zu haben. Die Vertriebsabteilung eines Schulbuchverlages bemüht sich, gerade ihr Lesebuch, gerade ihr Geschichtsbuch und ihr Religionsbuch an den einzelnen Schulen einzuführen. Ist ihr das gelungen, dann kommt eben für die Schüler nur dieses Lesebuch, Geschichtsbuch, Religionsbuch in Frage, und sämtliche Sortimenter einer Stadt mögen so viel Sonderfenster für Konkurrenzwerke veranstalten, wie sie wollen, es nützt ihnen und den Konkurrenzverlegern gar nichts. Diese direkte Werbung bei Schulleitungen und Lehrern ist natürlich kostspielig, und da unsere Schulbücher ohnehin durch Ausstattung und Honorarbelastung dazu neigen, zu teuer zu werden, so diktiert der Verleger als unumschränkter Machthaber, daß sie durch das Sortiment nicht noch teurer werden dürfen, und daß das Sortiment mit 25 v. H. Rabatt auszukommen hat. Wenn der Sortimenter A. sie nicht führt, dann liefert sie eben der Sortimenter B. In Kommission können Schulbücher nicht geliefert werden, weil auch dadurch keine Steigerung des Absatzes zu erzielen ist, sondern nur eine Abwälzung des Risikos vom Sortimenter auf den Verleger. Es ist als sicher anzunehmen, daß die einzelnen Sortimenter einer Stadt für ein Schulbuch, das z. B. 40 Kinder nötig haben, zusammen ungefähr hundert Kommissionsexemplare anfordern würden. Eine andere Frage ist, ob der Verleger bei der Rücknahme liegengeliebener Schulbücher nicht doch etwas großzügiger sein und vor allem auf die 10 v. H. Spesenauflage verzichten könnte, die in den meisten Fällen bei etwaigen Umtauschgeschäften zu Lasten des Sortimenters heute erhoben werden.

Vom Leistungsprinzip her ist gegen diese Lieferungsbedingungen im allgemeinen nichts einzuwenden. Es ist Aufgabe der örtlichen Sortimentergemeinschaften, das Schulbüchergeschäft so zu regeln, daß das Risiko fortfällt und infolgedessen ein bescheidener Nutzen bleibt. Denn unter allen Umständen muß das Schulbüchergeschäft dem Sortiment erhalten bleiben. Auch diese reine Verteilertätigkeit gehört zu seinen Aufgaben. Zu den Lieferungsbedingungen im besonderen sind noch einige weitere Bemerkungen am Platze.

Ich sagte vorhin, daß der Sortimenter beim Schulbuch in normalen Zeiten nur Verteiler ist. Das sind solche Zeiten, in denen die große Mehrheit der Schüler sich selbstverständlicherweise das eigene neue Schulbuch anschafft. In den letzten Jahren war die wirtschaftliche Not so groß, daß viele Eltern auf die Anschaffung neuer Schulbücher glauben verzichten zu müssen und infolgedessen der Schulbuchverlag in seiner Gesamtheit das Sortiment in seiner Gesamtheit zu einem Werbefeldzug für das Schulbuch aufrief. Die Hilfeleistung des Sortimenters besteht in Aufklärung der Lehrer und Eltern über

den pädagogischen und hygienischen Wert des eigenen neuen Schulbuches. Der Verleger vermag wohl schöne Plakate und Prospekte zur Unterstützung dieser Aufklärungsarbeit zu drucken, aber er kann an den einzelnen Schulbuchkäufer nicht so persönlich herankommen, wie es der ortsanfässige Sortimenter ohne weiteres kann. Zu einer Kreditgewährung ist das Schulbuchsortiment zwar noch nicht direkt aufgerufen, doch liegt es durchaus im Zuge der Zeit, daß es seinen guten Kunden auch beim Schulbüchergeschäft Kredite einräumt, und in Zukunft wird, je mehr für das Schulbuch wirklich geworden wird, immer mehr mit Krediten gearbeitet werden müssen. Das sind Leistungen, die nur in Zusammenarbeit zwischen Verlag und Sortiment gelöst werden können. Die selbstverständliche Folge wird sein müssen, daß der Schulbuchverlag zum mindesten dem aktiven,werbenden und Lager haltenden Schulbuchsortiment zur Erhaltung seiner Existenz günstigere Lieferungsbedingungen in bezug auf Rabatt und Zahlungsziel einräumt. Ich sehe nicht ein, warum der Schulbuchverlag, wenn er sich zu einer allgemeinen Verbesserung seiner Lieferungsbedingungen nicht entschließen mag, nicht ebenso zwischen bevorzugtem und nicht bevorzugtem Sortiment unterscheiden kann, wie das der wissenschaftliche Verlag seit langem tut.

Eine besondere Stellung innerhalb der Schulbücher nehmen die sogenannten Lektüren ein. Soweit es sich um irgendwie zurechtgemachte fremdsprachliche Texte handelt, die mit oder ohne Spezialwörterverzeichnis ausnahmslos im Unterrichtsbetrieb einzelner Klassen benutzt werden, unterscheiden sie sich nicht von anderen Schulbüchern und verdienen auch keine anderen Lieferungsbedingungen. Aber es hat sich in letzter Zeit bei fast allen pädagogischen Verlagen ein neuer Typ billiger Bücheransammlungen herausgebildet, deren einzelne Titel zwar durchaus zur Klassenlektüre im deutschen oder geschichtlichen Unterricht geeignet sein können, die aber doch in der Hauptsache auf den Einzelvertrieb durch das Sortiment angewiesen sind und einen viel größeren Absatz haben könnten, wenn das Sortiment nicht wegen der unzureichenden Lieferungsbedingungen auf ihren Vertrieb und ihre Lagerhaltung verzichten müßte. Um ein paar Beispiele zu nennen: Ich denke da an die Deutschkundliche Bücherei, an Hirts Deutsche Sammlung (mit der einzigen billigen George-Auswahl, von der ich trotz allem um der Sache willen einige hundert Exemplare im Einzelverkauf abgesetzt habe und nicht einmal einen größeren Posten an eine Schulkasse), an die neue kulturpolitische Sammlung des Verlages Schaffstein (für deren Bändchen Eickstedt, Die russischen Grundlagen des deutschen Volkstums, daselbe gilt wie für die George-Auswahl) und an die vielen Sammlungen mit Proben älterer und neuerer deutscher Prosa und Dichtung. Man kann sich als Sortimenter einer Verärgerung nicht erwehren, wenn man sieht, wie der Schulbuchverlag die Lehrer überfreigebig mit Prüfungsexemplaren bedeckt und freudig Freieemplare für die Hilfsbücherei mitteilt, aber dem Sortiment »aus kalkulatorischen Gründen« die Lieferung des Partieexemplars abschlägt, wenn das Sortiment für ein solches Werkchen im Einzelverkauf arbeiten will und das Risiko einer größeren Lagerhaltung auf sich nimmt.

Hier sollte der Schulbuchverlag im eigenen Interesse großzügiger und weitfichtiger sein. Es nützt auch nichts, daß er für bestimmte Verlagsgruppen Jahresumsatzprämien festsetzt, die so hoch sind, daß sie niemand erreicht, oder für die die Bedingungen so kompliziert sind, daß niemand daran denkt, sie anzufordern. Die einzige Folge ist, daß das gesamte Sortiment auf Grund eines stillschweigenden Einverständnisses nichts für diese Ausgaben tut und sie auch nicht auf Lager hält, während der Umsatz anderer billiger Sammlungen, die von ihren Verlegern nicht unter den starren Rodez der Schulausgaben gestellt sind, gerade in dieser Zeit wirtschaftlicher Not ständig steigt. (Vor allem immer wieder: Inselbücherei, Kleine Bücherei, Deutsche Reihe, Schriften an die Nation, auch Reclam und Tauchnitz, Sammlung Götschen und Aus Natur und Geisteswelt.)

Manche Empfehlung wohlmeinender Schullehrer ist nutzlos veran, weil das Sortiment Werkchen, die als Schulbücher geliefert werden, aus Selbsterhaltungstrieb in seinem Jugendschriftenlager nicht führen kann. Es gibt aber Ersatz in gleicher Preislage und oft in ansprechenderer Ausstattung, und der erfahrene Pädagoge hat heute das größte Verständnis für den bleibenden Wert dichterischer Originalwerke und für den nur bedingten Wert irgendwie zurechtgemachter pädagogischer Bearbeitungen. Man vergleiche hierzu die Schlussätze des schönen Aufsatzes unseres Freundes Prof. Joseph Anz im Börsenblatt Nr. 156 dieses Jahrgangs. (Fortsetzung folgt.)

Gemeinschaftsdienst — Ehrendienst!