

## Ein Kapitel über Lieferungsbedingungen im Buchhandel

Von Hans Ferdinand Schulz

(Fortsetzung zu Nr. 244.)

### III. Lieferungsbedingungen und Sortimentleistung im wissenschaftlichen Buchhandel.

Die Lieferungsbedingungen des wissenschaftlichen Verlages sind nach einem Einheitschema geregelt, welches die Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger (AWV.) zum 1. April 1927 herausgab und das fast sämtliche in Frage kommenden Verleger (mit geringfügigen Abweichungen in bezug auf die Partiefäße) annahm. Auch die rechtswissenschaftlichen Verleger, für welche der Begriff Konkurrenz-Ausgabe eine größere Rolle spielt als für den übrigen wissenschaftlichen Verlag, und welche daher zunächst noch gezögert hatten, schlossen sich unterm 15. Juli 1928 diesem Schema an. Dadurch wurden die etwas günstigeren Lieferungsbedingungen der Inflationszeit aufgehoben, welche erlassen waren, um dem wissenschaftlichen Spezialfortiment den Verzicht auf die damals üblichen Teuerungszuschläge zu ermöglichen.

Die Lieferungsbedingungen des wissenschaftlichen Verlages unterscheiden zwischen bevorzugtem und nicht bevorzugtem Sortiment. »Bevorzugt« sind diejenigen Firmen, welche durch Prospektwerbung, Ansichtsversand, Schaufenster, Lagerhaltung und sonstige geeignete Maßnahmen tatsächliche Vertriebsarbeit für das wissenschaftliche Buch leisten. »Nicht bevorzugt« sind diejenigen Firmen, welche sich auf die gelegentliche Besorgung wissenschaftlicher Bücher beschränken. Es steht im Belieben des einzelnen Verlegers, zu bestimmen, welche Sortimente er auf Grund seiner Absatzstatistiken zu den von ihm bevorzugten rechnen will. Ein wie strenger Maßstab hierbei angelegt wird, geht daraus hervor, daß die meisten wissenschaftlichen Verleger nur etwa 200 Vorzugsfirmen kennen.

Der Rabatt für das allgemeine Sortiment beträgt 25 v. H., Partie 11/10; Lieferung meist unter Nachnahme, volle Portoberechnung, Bedingtlieferung nur in Ausnahmefällen oder nach besonderer Vereinbarung, eventuell bar mit Remissionsrecht. Das nicht bevorzugte Sortiment wird daher nach Möglichkeit beim Barsortiment beziehen, wodurch der wissenschaftliche Verlag seine Leistungen nicht kontrollieren kann und ein noch ungünstigeres Bild von seinen Absatzziffern erhält.

Die bevorzugten Firmen erhalten 30 v. H., Partie (bei den einzelnen Verlegern verschieden) 7/6, 9/8, 11/10; Partieergänzungsrecht innerhalb eines halben Jahres (bei den einzelnen Verlegern verschieden) in zwei, drei oder auch in Einzelsendungen. Bei direkten Lieferungen wird nur das halbe Porto berechnet; Neuerscheinungen werden meist ganz portofrei in Kommission geliefert gegen die Verpflichtung, daß die Rücksendung ebenfalls portofrei erfolgt. Für feste Lieferungen wird ein Monatskonto geführt, das jeweils bis zum 15. des nächsten Monats auszugleichen ist. Bedingtlieferungen erfolgen zum gleichen Rabatt wie feste Lieferungen mit der Verpflichtung zu halbjährlicher Abrechnung. Die Sendungen des ersten Kalenderhalbjahres sind bis zum 15. Oktober, die des zweiten Kalenderhalbjahres bis zum 15. April abzurechnen. (Uhlir schreibt mißverständlich, wie bei den schriftlichen Arbeiten der diesjährigen Gehilfenprüfung deutlich wurde: »Die Abrechnung erfolgt vom 1.—15. Oktober für das erste, vom 1.—15. April für das zweite Halbjahr.« Gemeint ist, daß in diesen vierzehn Tagen der Saldo bezahlt werden soll, während für die eigentliche Abrechnung, Remission usw. selbstverständlich das Vierteljahr vor diesen vierzehn Tagen zur Verfügung steht.)

Diese Lieferungsbedingungen sind auch für das nicht bevorzugte Sortiment günstiger als für Schulbücher, da eine Lagerhaltung nicht erwartet und insolgedessen dem Sortiment ein Risiko nicht zugemutet wird. Zudem handelt es sich mitunter um teurere Objekte, bei denen die Unkosten für Porto im Verhältnis zum Verkaufspreis niedrig sind. In den Fällen, wo ein Kunde mit dem klaren Wunsch den Laden betritt: »Bestellen Sie mir das und das Buch, Verlag XY, erschienen 1932, Preis 48.50 RM«, muß man auch zugeben, daß der Sortimentler für kleine Arbeitsleistung einen verhältnismäßig hohen Gewinn davonträgt. Nun sind aber solche Fälle selten, und es kommt häufiger vor, daß ein Kunde in bezug auf ein wissenschaftliches Werk durchaus keinen klaren Wunsch hat, sondern langwierige bibliographische Ermittlungen seines Buchhändlers in Anspruch nimmt, um hernach ein Werkchen für 3 oder 4 RM »zur Ansicht« zu bestellen. Hier erfolgt die Entschädigung des Sortimenters durch den Verleger keinesfalls nach dem Leistungsprinzip, und es müssen schon die felteneren Fälle erster Art als ungefähre Ausgleich hinzugenommen werden.

Man kann derartige bibliographische Ermittlungen als »passive Werbearbeit« des Sortimenters bezeichnen. Der Sortimentler bringt zwar nicht von sich aus ein bestimmtes Buch dem Kunden nahe, aber er geht einem unklaren Wunsche seines Kunden nach und befriedigt ihn auf Grund seiner Kataloge und seiner Fachkenntnisse. Die Bedeutung dieser »passiven Werbearbeit«, wie sie in Tausenden von Sortimenten täglich und stündlich ausgeübt wird, sollte auch vom wissenschaftlichen Verlag nicht übersehen werden. Eine weitere Form passiver Werbearbeit ist die Lagerhaltung, die freilich beim wissenschaftlichen Buch hauptsächlich dem »bevorzugten« Spezialfortiment vorbehalten ist. Es ist durchaus nicht gleichgültig für den Absatz, ob ein Kunde, der für ein bestimmtes Buch Interesse hat, dieses in seiner Buchhandlung vorrätig findet oder nicht. Der Entschluß zum Kauf eines Buches ist oft abhängig von augenblicklichen Bedürfnissen. Was ich heute gern haben möchte, aber nicht bekommen kann, habe ich morgen vielleicht nicht mehr nötig. Ich habe auf die Wichtigkeit der Lagerhaltung bei verschiedenen Gelegenheiten hingewiesen und möchte auch diese Gelegenheit dafür wahrnehmen.

Von Außenseitern abgesehen, legt der wissenschaftliche Verlag Wert darauf, daß zum mindesten seine Neuerscheinungen beim wissenschaftlichen Sortiment vorrätig sind, ja, er beurteilt teilweise die Leistungen des Sortiments nach dem Absatz vom Bedingtgut. Selbstverständlich ist die Werbearbeit des wissenschaftlichen Sortiments mit dem Bedingtgut durchaus nicht nur passiv, sondern in starkem Maße aktiv, indem es zur Ansicht verschiebt und im Schaufenster und Laden ausgestellt wird. Eine Anerkennung dieser Leistung, die in ihrer technischen Durchführung neben der eigentlichen Werbearbeit eine Fülle von Kleinarbeit, Ordnung halten, Abrechnung mit Kunden und Verlegern usw., mit sich bringt, liegt eben in den Vorzugsbedingungen: Die Neuerscheinungen werden bereitwilligst in Kommission geliefert, zum Teil portofrei, und zu den gleichen Rabatten wie die festen Lieferungen. Einzelne Verleger geben auch ihre Standardwerke dem befreundeten Sortiment in Dauerdepot. Das wissenschaftliche Sortiment vermag also ein verhältnismäßig großes Lager ohne Risiko zu unterhalten. In der Ausschaltung des Risikos liegt wieder begründet, daß es mit einem niedrigeren Durchschnittsrabatt auskommen kann als das schöngeistige Sortiment.

Nicht in Kommission geliefert werden im allgemeinen gebundene Lehrbücher für Studenten. In normalen Zeiten konnte das wissenschaftliche Sortiment die wichtigsten Lehrbücher partiweise beziehen und fand so einen Ausgleich für die Festlegung des Kapitals und das Risiko. Bei vorsichtigen Lagerdispositionen war früher das Risiko auch beim wissenschaftlichen Fest-Lager gering, wie aus den von mir früher mitgeteilten Zahlen zur Inventuranalyse hervorgeht. Heute freilich, wo der Absatz des Universitätslehrbuches auf einen Bruchteil seines früheren Umfanges zurückgegangen ist, hat sich die Lage wesentlich verschlechtert. Namentlich fällt die Ausnutzung der Partiefäße fast ganz weg. Deshalb ist es zu begrüßen, daß einzelne wissenschaftliche Verleger für ihre Vorzugsfirmen den Grundrabatt auf 33% oder 35 v. H. festgesetzt haben und dafür niemals Partien liefern, oder daß andere neben 30 v. H. und Partie bei wirklicher Verwendung eine Sonderprovision auf den gesamten Jahresumsatz gewähren. Völlig unzureichend ist bei dem ständig steigenden Kreditbedürfnis der Privatkundschaft das starre Festhalten einzelner großer wissenschaftlicher Verleger am Grundsatz des Monatskontos.

Die Lieferungsbedingungen des wissenschaftlichen Verlages sind gewiß streng und machen es dem Anfänger und dem zur Mitarbeit bereiten Sortimentler, der bisher hauptsächlich schöne Literatur führte, fast unmöglich, in den geschlossenen Kreis der bevorzugten Firmen aufgenommen zu werden. Aber es muß zugegeben werden, daß diese Strenge logisch begründet ist und daß sie wiederum gerade einen Schutz des immer mehr aussterbenden Typus des wissenschaftlichen Sortimenters darstellt.

Ein Eingehen auf die Lieferungsbedingungen bei Vorzugspreisen, die bestimmten Abnehmerkreisen auf Grund der Paragraphen 11—13 der Verkaufsordnung und des mitunter kauschulartig ausgedehnten Paragraphen 26 des Verlagsgesetzes von bestimmten wissenschaftlichen Verlegern eingeräumt werden, würde den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen. Hier haben sich aus liberaler Zeit noch einige sehr gefährliche Bräuche erhalten, die zu beseitigen einer neuen autoritären Führung zweifellos gelingen wird.

(Schluß folgt.)