

## Der Vorbestellpreis (Subskriptionspreis)\*)

Von Dr. h. c. Eduard Urban

Statt »Subskriptionspreis« sollten wir besser in Gegenwart und Zukunft »Vorbestellpreis« sagen. Dieser Vorbestellpreis ist in den letzten Jahren — vermutlich aus Wettbewerbsgründen — öfter angewendet worden, als seiner Entstehung und Bestimmung entspricht. Ursprünglich hieß es, der Verleger »legt ein Werk zur Subskription auf«, d. h. er sammelte Bestellungen unter Nennung von Titel, Inhalt, Umfang und Preis, bevor er überhaupt mit der Herstellung begonnen hatte. Er machte sie von einer Mindestanzahl von Bestellungen abhängig, die ihm einen Ertrag zu gewährleisten schien oder die Mittel für die Bestreitung der Herstellungskosten sicherte. Als Gegenleistung sicherte er den Vorbestellern einen bestimmten, meist verhältnismäßig billigen Preis zu und erhöhte ihn bei Erscheinen des Werkes für spätere Abnehmer. Dieser Vorgang war besonders bei umfangreichen und kostbaren Werken häufig, und wirtschaftlich durchaus gerechtfertigt, weil so Verluste durch Fehlunternehmungen vermieden werden konnten.

Heute hat der Vorbestellpreis diese Bedeutung und Wirkung verloren und ist meist nur ein Werbemittel geworden: erstens, um rasch und vorweg für Einzelwerke eine größere Käufermenge zu gewinnen; zweitens, um den Bestellern von Sammelwerken von vornherein einen bestimmten Höchstpreis zu sichern und sie zur Bestellung zu veranlassen, die sie sonst aus Angst vor einem ungewissen oder zu hohen Preis unterlassen würden.

Vorbestellpreise auf Einzelwerke in größerem Umfange anzuwenden, halte ich für abwegig, besonders dann, wenn der Nachlaß für den Käufer vom Verleger am Rabatt für den Sortimenter fast ganz oder zum größten Teil eingespart wird. Der Vorgang ist doch so: Der Verleger versucht, durch den Anreiz eines Vorbestellpreises möglichst rasch einen größeren Teil seiner Betriebsmittel wieder herein- und für andere Werke frei zu bekommen. Dem zuliebe kann er sich wohl für diesen Teil des Absatzes mit einem geringeren Erlös zufrieden geben, keineswegs darf er sich aber dafür am Sortiment schadlos halten. Für dieses bedeutet der niedrigere Vorbestellpreis nur einen niedrigeren Umsatz — namentlich dann, wenn es die meisten Bestellungen auch ohne

Vorbestellpreis erhalten hätte — und bei geringerem Rabatt eine doppelte Verkürzung seines Verdienstes. Die Werbungskosten sind dagegen in allen Fällen die gleichen.

Der Nutzen des Verlegers am Vorbestellpreis wird besonders bei in regelmäßigen Neuauflagen erscheinenden Lehrbüchern, wieder dadurch aufgehoben, daß der Verkauf des bei Erscheinen übrigbleibenden Aufsatzeiles, der zu höherem Preis verkauft werden muß, sich über eine um so längere Zeit hinzieht und die Vorausberechnung für das Erscheinen der Neuauflage erschwert. In allen solchen Fällen entbehrt ein Vorbestellpreis der inneren Berechtigung, um so mehr in manchen Fällen die Vermutung nicht von der Hand zu weisen ist, daß der richtige Preis nicht der spätere Preis, sondern das Mittel zwischen diesem und dem Vorbestellpreis ist, und so der spätere Käufer das Gefühl der Übervorteilung haben muß. Übrigens scheinen diese Vorbestellpreise ihre Werbekraft sowie ihre erhoffte Wirkung im Wettbewerb stark verloren zu haben, denn nach einer Hochflut vor einigen Jahren sind sie immer seltener geworden. Sie machen offenbar den Verlegern keine Freude mehr, noch weniger jedenfalls dem Sortiment, wenn es dabei die Kosten tragen soll.

Im zweiten Fall bei Sammelwerken hat der Vorbestellpreis, wenn auch fast nie in seiner ursprünglichen Bedeutung und Anwendung, seinen Nutzen und seine Notwendigkeit behalten. Er gibt dem Vorbesteller die Sicherheit eines festen Höchstpreises, der auch bei Überschreitung des vorgesehenen Umfangs eingehalten werden muß; er gibt dem Sortimenter die Möglichkeit einer Dauerwerbung auf sicherer Grundlage und schafft dem Verleger einen größeren Abnehmerstamm schon während des Erscheinens und den baldigen Rückfluß eines Teiles seiner angewandten Betriebsmittel. Das sind Vorteile, die den Vorbestellpreis rechtfertigen und allen Beteiligten zugute kommen. Aber auch hier erscheint mir die Forderung des Sortiments nach einer gleichmäßigen Rabattierung durchaus gerechtfertigt. Für das Sortiment ist jeder Preis, sei er Vorbestell- oder späterer Preis, eben der jeweilige Ladenpreis. Der Verleger hat die Preisunterschiede mit sich allein abzumachen und von vornherein in seine Berechnung einzustellen. Es ist eine Unmöglichkeit, daß z. B. der Nettopreis vom Vorbestellpreis in einzelnen Fällen sogar um etwas höher ist als der vom späteren Ladenpreis, oder gar daß ein Verleger dem Sortiment bei Bestellung eines Kalenders zum Vorbestellpreis eine Vermittlungsgebühr von einigen Pfennigen anzubieten wagt.

\*) Siehe dazu auch den Aufsatz »Die Subskription« von Dr. Wilhelm Olbrich in Nr. 24 und 28 und den Bericht »Die Aussprache Verlag—Sortiment« in Nr. 244 des Börseblattes von diesem Jahr. D. Schriftl.

## Die Bücherei des Arbeitsdienstes

Das Preisauschreiben der Reichsschrifttumstelle (Schluß zu Nr. 257)

Von Erich Langenbacher

Nirgends haben deutsche Menschen so selbstlos gekämpft und sich geopfert für Deutschland als im Krieg und in den Jahren des Kampfes nach dem Krieg. Kampf wird immer ein bestimmender Lebensbegriff für jeden Deutschen sein. Die Schicksale des Krieges und des Nachkrieges fanden ihre Gestaltung in Büchern. Solche Bücher braucht der Arbeitsdienst und die Werke, die er sich wählt, geben einen tieferen Einblick in sein Wollen, als es viele Aufsätze über ihn vermögen.

### Krieg und Nachkrieg

Ist die nächste große Gruppe, deren Hauptwerke wir hier nennen wollen. Allen voran stehen:

- Reumelburg: »Sperrfeuer um Deutschland«.
- »Gruppe Bofemüller«.
- »Deutschland in Ketten«.
- »Das eiserne Gesetz«.
- Jüberlein: »Glaube an Deutschland«.
- Behner: »Sieben vor Verdun«.
- Dwinger: »Sibirische Trilogie«.
- Jünger: »In Stahlgewittern«.
- Flex: »Wanderer zwischen beiden Welten«.
- »Kriegsbriege gefallener Studenten«.

Es schließen sich hier weiter an: Bücher von Manfred von Richthofen, Werner von Langsdorff, Hans Carossa, Gunter von Plüschow, A. v. Reuter, Ulrich Sander, Lettow-Vorbeck, Volker, Thimmernann, Derges, Schauweder, Thor Goote.

Aus den Jahren nach dem Krieg:

- Uwe Lars Robbe: »Rufer des Reichs«.
- Otto Hellmuth: »Volk in Gefahr«.
- Riemkasten: »Der Bouze«.

Unseren Weg kann nur der verstehen, der unsere Geschichte kennt und sie versteht. Aus dieser Erkenntnis heraus kann die deutsche Lagerbücherei auf Bücher der Geschichte nicht verzichten, aber natürlich muß sie auch hier eine enge Auswahl treffen. Wir geben nachstehend eine Zusammenstellung derjenigen, die des öfteren in dem Preisauschreiben genannt sind:

- Schäfer: »Die dreizehn Bücher der deutschen Seele«.
- Stieve: »Geschichte des deutschen Volkes«.
- Suchenwirth: »Deutsche Geschichte«.
- Schulz: »Altgermanische Kultur in Wort und Bild«.
- J. v. Leers: »Geschichte auf russischer Grundlage«

und weiter: Einhart: »Deutsche Geschichte«, Ranke: »Aus zwei Jahrtausenden deutscher Geschichte«, Kossinna: »Deutsche Vorgeschichte«.