

R U N D R U F

Eingehen auf die
Thalia-Forderungen?

Die größeren Verlage haben von Thalia künftig ein verschärftes Konditionenmodell zu erwarten. Wie gehen Sie damit um?

© Markus Lokai



»Derartigen Konditionsgefügen können wir nicht zustimmen. Wir würden auch unglaublich gegenüber unseren anderen Partnern. Die eskalierenden Forderungen unterhöheln zunehmend den festen Ladenpreis.«

Reinhold Joppich
Kiepenheuer & Witsch, Köln

© Cordula Giese



»Wir haben keine Möglichkeit mehr, immer wieder noch höhere Konditionen zu gewähren. Es kann auch nicht im Interesse von Thalia sein, den unabhängigen Qualitätsverlagen durch unververtretbare Forderungen die ökonomische Basis ihrer Arbeit zu entziehen.«

Georg Rieppel, Suhrkamp,
Frankfurt am Main

© Verlag



»Verlage müssen lernen, mit solchen Wünschen vernünftig umzugehen. Thalia ist ein sehr guter Veranstaltungspartner für uns, aber Exklusivrechte kann es nicht geben.«

Christian Tesch
Droemer Knauer, München

© Andreas Biesenbach



»Das ist ein Versuch, Usancen aus anderen Branchen in unserer einzuführen. Würden wir darauf eingehen, wäre der feste Buchpreis durchaus gefährdet.«

Karlheinz Jungbeck,
Lübbe, Bergisch Gladbach

Sagen Sie uns Ihre Meinung
boersenblatt@mvb-online.de