



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$ S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$ S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$ S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$ S. 26 M., $\frac{1}{8}$ S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 204.

Leipzig, Freitag den 3. September 1915.

82. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Können wir uns helfen?

An dieser Stelle ist in letzter Zeit die Frage einer Erhöhung des Ladenpreises behandelt worden, freilich zunächst die Erhöhung des Ladenpreises seitens der Verleger und die sich für das Sortiment hieraus ergebenden Folgen.

Ich hatte gehofft, daß vielleicht noch von anderer Seite die Frage behandelt würde, da sie mehr als theoretische Bedeutung hat. Denn die aus der Erhöhung der Produktions- und Vertriebskosten für den Verlag sich jetzt einstellende Notwendigkeit einer Preiserhöhung besteht auch für den Sortimenter, da dessen Vertriebskosten usw. schon lange nicht mehr mit der ihm durch den Rabatt gegebenen Gewinnmöglichkeit in Einklang zu bringen sind, wenigstens soweit sie den wissenschaftlichen Buchhandel angehen. Diese, die Existenz des Sortiments berührenden Fragen sind auch in anderen Aufsätzen, z. B. in den Wiener Briefen und in dem Artikel des Herrn R. L. Prager, berührt worden.

Ich habe schon mehrfach gelegentlich der Verhandlungen in Orts- und Kreisvereinen wie zur Ostermesse bei der Besprechung der Kreditmißstände einen zweifachen Ladenpreis vorgeschlagen. Eine sachliche Widerlegung dieses Vorschlags hinsichtlich seiner Durchführbarkeit ist nicht erfolgt. Es heißt zunächst nur: »Es geht nicht«. Als ich seinerzeit auf die Inkonsequenz der langfristigen Kredite bei Ratenzahlungen und andererseits den geringen Skonto von 2% hinwies, wurde mir ebenfalls erwidert: »Daran läßt sich nichts ändern«. Aber als die Sache überhandnahm, wurde schließlich doch das Angebot eines langfristigen Kredits einem unerlaubten Rabatt in der Verkaufsordnung (§ 8, 1) gleichgestellt. Und so möchte ich trotz aller sonstigen Arbeitsüberlastung gerade jetzt nochmals auf die schwierige Lage im Sortiment, namentlich in Universitätsstädten, hinweisen, indem ich nicht lediglich Klagen vorbringe, sondern die Erörterung von Vorschlägen zur Besserung veranlassen möchte.

Der Verleger verlangt die unbedingte Einhaltung des von ihm festgesetzten Ladenpreises. An dem Ladenpreis soll nicht gerüttelt werden. Durchbrochen ist das Prinzip allerdings schon bei ungenügend rabattierten Werken, die der Sortimenter erhöhen darf. Das beweist, daß der Verlag bei *Inanspruchnahme des Rechts*, den Ladenpreis zu bestimmen, keineswegs gleichzeitig die *Pflicht* anerkennt, dem Sortimenter den genügenden Rabatt zu gewähren oder je nach Lage der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse zu bessern. Da der Verlag dies praktisch auch gar nicht durchführen könnte, muß er also bereits zugeben, daß der Sortimenter in gewissen Fällen von dem Ladenpreis abweicht und den Ladenpreis durch Zuschläge erhöht (§ 7).

Für den Sortimenter besteht auf Grund der Verkehrsordnung die Verpflichtung, an dem vom Verleger festgesetzten Ladenpreis festzuhalten. Sind nun auch Ladenpreis und Bezugsbedingungen überall gleich, so sind doch die Verhältnisse, unter denen die Sortimenter verkaufen können und müssen, sehr verschieden, und ich möchte behaupten, daß in Universitätsstädten durch das unvermeidliche Kreditgeben, durch die hohen Spesen beim Bezug und Vertrieb von Novitäten, durch die Notwendigkeit, ein besonders gut geschultes Personal zu halten, die Lage ganz besonders ungünstig ist. Die Rabattierung wissenschaftlicher Literatur — des Hauptabfahes — hat ihre Grenzen, die Spesen und das Ver-

lustisiko sind aber andererseits durch die obengenannten Umstände besonders hoch.

Das Sortiment muß auch bedenken, daß der Verleger wissenschaftlicher Lehrbücher zu knappster Kalkulation gezwungen ist, daß er nicht ad libitum den Rabatt erhöhen kann, also muß der Sortimenter sehen, daß der Weiterverkauf solcher Literatur an das Publikum nur unter Bedingungen stattfindet, die gerecht für den Kunden, wie befriedigend für den Sortimenter sind.

Ich möchte daher die Frage stellen und um Beantwortung derselben bitten: Verlegen wir das Recht des Verlegers und den Ladenpreis, wenn wir diesen Ladenpreis nur bei Barzahlung und pünktlich zahlenden Rechnungskunden gelten lassen, wenn wir aber für das Risiko und den Zinsverlust beim Kreditgeben an Studierende einen Aufschlag von 10% in Anrechnung bringen?

Man wird hierauf vielleicht entgegnen, daß die Berechnung von Zinsen bei nicht pünktlicher Zahlung von den meisten bereits eingeführt ist; aber die Zinsberechnung allein ist meiner Ansicht nach ungenügend. Sie ersetzt uns doch kaum eigene bare Verluste, geschweige denn die mit der Kontenführung verbundene Mehrarbeit und geschäftlichen Verluste. Diesen Vorschlag eines zweifachen Ladenpreises durch Aufschlag bei Kreditverkäufen habe ich gemacht, bevor der Krieg ausbrach. Die durch den Krieg eingetretenen Umstände haben bewiesen, daß das Ratenzahlungsgeschäft ein sehr riskantes Geschäft ist, und in erster Linie haben die Spezialabzahlungsgeschäfte im Buchhandel meiner Behauptung durch ihre Klagen recht gegeben. Ich glaube daher, daß sehr viele nach dem Krieg die Finger davon lassen, Universitätsliteratur, die mit 25% rabattiert ist, gegen Ratenzahlungen zu vertreiben, sodaß es durch die Einschränkung dieser Konkurrenz für den Sortimenter jetzt leichter ist, beim Bücherverkauf hieraus die Nutzenwendung für die Zukunft zu ziehen. Ich habe auch diesen Punkt schon sehr häufig im Geschäft mit meiner Kundschaft besprochen, nicht nur während des Krieges. Ganz besonders sieht jeder verständige Kunde gegenwärtig ein, daß ein Kundenrabatt bei dem ohnehin sehr daniederliegenden Buchhandel ein unberechtigtes Verlangen ist, während es durchaus berechtigt ist, daß diejenigen, die nicht nur den Gegenwart in Gestalt der Bücher erhalten, sondern durch Gewährung von Kredit und Abzahlungen noch besondere Vorteile beanspruchen, einen Aufschlag auf die Bücher zahlen. Das Buch wird mit dem vom Verleger berechneten Preise bezahlt. Die Arbeit und das besondere Entgegenkommen des Sortimenters, das in den meisten Fällen direkt eine Erleichterung des Studiums bedeutet, wird mit einem Aufschlag von 10% vergütet.

Nach meinem Dafürhalten bleibt der Ladenpreis hierbei unbedingt gewahrt, in das Recht des Verlegers wird m. E. nicht eingegriffen, wenn der Sortimenter Einrichtungen trifft, die den zahlungsfähigen Kunden zum Barzahlen veranlassen und das Risiko des Kredits an minder zahlungsfähige verringern helfen. Ich möchte daher, namentlich bei Kollegen in Universitätsstädten, anregen und damit den Vorschlag Schulze-Münster unterstützen, vom Wintersemester ab den Kreditverkauf nach Möglichkeit einzuschränken und bei Kreditentnahme einen Aufschlag von 10%