



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erstausgabe wöchentlich. 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 1/2, S. 32 M. statt 36 M., für 1/4, S. 11 M. statt 18 M. Stellengefuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., 1/2, S. 13.50 M., 1/4, S. 26 M., 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. 257.

Leipzig, Sonnabend den 4. November 1916.

83. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Deutscher Verlegerverein.

Waren-Umsatz-Steuer.

Das Gesetz über den Waren-Umsatz-Stempel stellt auch den Verleger vor die Frage, ob er diesen Stempel selbst tragen oder versuchen will, ihn auf seine Abnehmer abzuwälzen. Nach unserer Auffassung geht die Absicht des Gesetzgebers jedenfalls dahin, daß der Umsatz der verschiedenen Gewerbetreibenden besteuert und von diesen selbst die Steuer getragen werden soll. Der Waren-Umsatz-Stempel soll den Umsatz, nicht den Verbrauch treffen. Man mag über die Zweckmäßigkeit und Berechtigung derartiger Umsatzsteuern denken, wie man will, so wird man doch diesen Sinn des Gesetzes nicht in Zweifel ziehen können. Auch würde der letzte Abnehmer, also der Verbraucher, die Steuer vier-, fünf- und mehrfach zu tragen haben, was voraussichtlich den Verbrauch herabsetzen müßte, während die an sich nicht allzu hohe Steuer das einzelne Glied in der Kette der Warenverteilung nicht zu schwer belastet.

Wir glauben deshalb, unseren Mitgliedern empfehlen zu sollen, von einer Belastung der Steuer ihren Abnehmern (Sortimentern, Barfortimentern) gegenüber abzuweichen, dagegen allerdings auch unter keinen Umständen einzuwilligen, daß von den Lieferanten des Verlags die Steuer auf diesen abgewälzt wird. Sollten sich nach dieser Richtung Schwierigkeiten ergeben, so bitten wir um Mitteilung, damit gegebenenfalls der Verlag geschlossen gegen derartige Versuche vorgehen kann.

Der Vorstand der Deutschen Buchhändlergilde hat in seiner Kundgebung vom 23. Oktober (Börsenblatt Nr. 249 vom 25. Oktober d. J.) geglaubt, »namens seiner Mitglieder« erklären zu können,

»daß er die bereits erfolgte und etwa weiter erfolgende Belastung des Waren-Umsatz-Stempels als gültig nicht anerkennt, und daß alle weiteren Bestellungen der Mitglieder der Deutschen Buchhändlergilde als auf diese Erklärung bezugnehmend anzusehen sind«.

Der Vorstand empfiehlt deshalb seinen Mitgliedern, die Zahlung des Waren-Umsatz-Stempels an das Barfortiment oder den Verlag zu verweigern und bereits belastete oder bezahlte Beträge zurückzufordern.

Wir müssen demgegenüber erklären, daß der Vorstand der Deutschen Buchhändlergilde keine Legitimation aufgewiesen hat, die ihn bevollmächtigt, im Namen seiner Mitglieder geschäftliche Abmachungen zu treffen oder bereits getroffene wieder aufzuheben. Seine Erklärung, daß Bestellungen seiner Mitglieder künftig nur unter bestimmten Voraussetzungen erfolgen, ist nichtig. Derartige Abmachungen können nur von Firma zu Firma oder durch ausdrücklich bevollmächtigte Zwischenstellen getroffen werden.

Steuerungszuschlag oder Rabatterhöhung?

Randbemerkungen zu den Verhandlungen in Goslar.

Das Sortiment, das schon im Frieden einen schweren Stand hatte, ist durch den Krieg in eine schwierige Lage gekommen. Darüber kann auch die Tatsache nicht hinwegtäuschen, daß viele

Geschäfte einen normalen, manche sogar einen besseren Umsatz haben als vor dem Kriege. Am meisten leidet das wissenschaftliche Sortiment, einmal weil die Produktion an wissenschaftlicher Literatur stark zurückgegangen ist und die ganze Intelligenz im Felde steht, dann aber auch weil es schon im Frieden der unrentabelste Zweig des Buchhandels war.

Da ist es kein Wunder, daß viele Sortimentern der suggestiven Kraft des Gummistempels »10% Kriegsausschlag«, den sie auf fast allen Warenrechnungen aufgedruckt sehen, zu erliegen beginnen und die Forderung nach einem solchen Ausschlag immer mehr Boden gewinnt. Ein Sortimentern ging so weit, zu erklären, der Ladenpreis sei ein Minimalpreis, der sehr wohl überschritten werden könne, ohne zu bedenken, daß ihm dadurch der bessere Teil seiner werbenden Kraft genommen wird.

Alle diese Bestrebungen sind gefährlich, denn sie rütteln an dem stärksten Eckpfeiler des Deutschen Buchhandels, dem festen Ladenpreis, der in jahrzehntelanger Arbeit aufgebaut wurde. Das gilt nicht nur von den willkürlichen Ausschlägen, die einen offensibaren Bruch des festen Ladenpreises darstellen, sondern auch von den bescheidenen »Besorgungsgebühren«, deren Nutzen so gering ist, daß der Schaden, der durch Verärgerung der Bücherkäufer entsteht, kaum aufgehoben wird.

Über den Nutzen derartiger Zuschläge ließe sich reden, wenn die Aussicht bestünde, daß sie allgemein eingeführt und durch den Börsenverein geschützt werden könnten. Es ist aber ganz ausgeschlossen, daß die Verleger darauf verzichten können, den Verkaufspreis nach § 21 des Verlagsrechtes und § 5 der Verlagsordnung selbst zu bestimmen. Sie würden sich daher an einen Ausschlag in irgendeiner Form nicht lehnen, zu dem von ihnen festgesetzten Ladenpreise direkt an das Publikum liefern und wohl gar diejenigen Wiederverkäufer begünstigen, die den Ausschlag nicht erheben. Das gilt besonders von den Verlegern, die Sammlungen mit einem allgemein bekannten Ladenpreis herausgeben, den sie gewissermaßen als ihr Monopol betrachten, wie die Ulsteinbücher zu 1 M und zu 50 S, die Langewiesche-Bände zu 1.80 M u. a. Selbst wenn es den Ortsvereinen gelänge, den Ausschlag in den eigenen Reihen einheitlich durchzuführen, so würde durch Anbuchhändler und Verleger eine Schleuderei großgezogen, die in Kürze die größte Verwirrung anrichten müßte.

Wenn auch zugegeben werden muß, daß die Beziehungen vieler Sortimentern zu ihren Kunden auf einem freundschaftlichen Vertrauensverhältnis beruhen, das auch die Belastungsprobe eines Ausschlages vertragen könnte, so ist doch nicht zu leugnen, daß die Bücher mit Vorliebe dort gekauft werden, wo sie billiger zu haben sind.

Das Buch ist keine Ware wie eine andere, bei der immer die Möglichkeit besteht, daß ein höherer Preis eine Bürgschaft für ihre Güte ist, und darum muß jede Verwischung der Grenzen des festen Ladenpreises zum Nachteil des Sortiments ausschlagen. In allen Ländern, in denen der Preis des Buches durch die freie Konkurrenz bestimmt wird, gibt es nur buchhändlerische Warenhäuser und Verleger auf der einen, Zwergbetriebe nach Art der Pariser Bouquinisten auf der anderen Seite.

Als ich vor Jahren Leiter eines bekannten Pariser Sortiments war, sagte mir ein französischer Buchhändler, dem wir deutsches Sortiment lieferten: »Ich liebe die Deutschen nicht,