

fassung der Preisveränderungen. Der Barsortiments-Katalog-Verlag entschloß sich daher im Sommer, trotz der großen hierdurch entstehenden materiellen Opfer, den Verlegern einen »Zwischen-Katalog« zur Verfügung zu stellen, damit diese die Preisänderungen bis zum letzten Augenblick vor der Drucklegung des neuen Lagerkatalogs mitteilen könnten. Der neue Barsortiments-Katalog ist dann im November erschienen und dürfte dem Sortiment ein wichtiger, ja der einzige Leitfaden in dem Wirrsal der Preiserhöhungen gewesen sein.

Auch sonst hat der Barsortiments-Katalog-Verlag große Anstrengungen gemacht, um Sortiment und Verlag die nötigen Vertriebsmittel zu liefern. Er hat 28 verschiedene Kataloge und sonstige Vertriebsmittel in einer Gesamtauflage von 800 000 Exemplaren herausgegeben. Nebenbei hat jedoch das Barsortiment noch selbständig Weihnachtskataloge und Vertriebszeitschriften herausgegeben, die gleichfalls in Auflagen von mehreren 100 000 vertrieben wurden.

Anfang Oktober, beim Inkrafttreten des Warenumsatzstempelgesetzes, erklärte das Barsortiment seiner Kundschaft, daß es nicht in der Lage wäre, diese neue Last auf sich zu nehmen. Infolge des Einspruchs, der von einigen Seiten gegen diese Maßnahme erfolgte, gab das Barsortiment bekannt, daß es von einer Weiterbelastung absehen wolle, wenn ein Gutachten des Vorstandes des Deutschen Verlegervereines, um das dieser gebeten wurde, sich gegen eine Weiterbelastung des Warenumsatzstempels ausspräche und damit die Gewähr gegeben sei, daß auch der Verlag seinerseits den Stempel nicht belasten würde. Der Vorstand des Verlegervereines erklärte daraufhin, daß ihm zwar die rechtliche Zulässigkeit der Abwälzung außer jedem Zweifel zu stehen scheine, daß auch die Barsortimente die Steuer besonders schwer treffe, daß aber aus Gründen der Billigkeit von einer Weiterbelastung der Steuer allseitig abgesehen werden möchte. Die Barsortimente haben hierauf bekanntgegeben, daß sie von einer Abwälzung des Stempels absehen.

Diese an sich in tatsächlicher und materieller Beziehung für den Buchhandel kaum sehr ins Gewicht fallenden Vorgänge hat der Vorstand der Deutschen Buchhändler-Gilde zu einer scharfen Agitation gegen das Barsortiment benutzt, die von den gemäßigten Elementen im Buchhandel vielfach mißbilligt wurde. Es wäre bedauerlich, wenn eine solche Kampfesart im Buchhandel Schule machen würde, zumal die Absicht, die Barsortimente durch Kampf und Umsatzrückgänge zum Nachgeben zu zwingen, völlig fehlgeschlagen ist. Gerade in den kritischen Wochen haben die Barsortimente nach ihrer Angabe nur Umsatzsteigerung zu verzeichnen gehabt. Barsortiment und Sortiment sind aufeinander angewiesen und sollten deshalb stets zu freundschaftlicher Verständigung miteinander gelangen.

Die Lage des Lehrmittel-Geschäfts ist im wesentlichen die gleiche geblieben wie im verfloßenen Jahr. Im allgemeinen wurden Neuanschaffungen nach Möglichkeit zurückgehalten oder aufgeschoben, und man behilft sich, so gut es geht, mit den vorhandenen Beständen. Eine große Anzahl Schulen ist der Militärverwaltung für Lazarette usw. überlassen worden. Neubauten finden nur in sehr beschränktem Maße statt, und die innere Einrichtung ist auch bei diesen zumeist erst für spätere Zeit in Aussicht genommen. Die Preise der Lehrmittel mußten naturgemäß zum großen Teil eine weitere Steigerung erfahren. Der Verkehr mit dem Ausland, der sich nur noch auf besfreundete und neutrale Länder erstreckt, dürfte im großen und ganzen ebenfalls eine Einschränkung erfahren haben, und zwar umso mehr, als für ihn die ziemlich weitgehenden Ausfuhrverbote zu berücksichtigen sind. Einzelne Verlagsunternehmungen, wie Wandkarten der besetzten Gebiete und dergleichen, ändern das Gesamtbild nicht. Über Neuerscheinungen auf dem Lehrmittelgebiete berichten in der bisherigen Weise Zeitschriften. Eigentliche umfassende Kataloge dagegen sind nicht zur Ausgabe gelangt, weil die zu erwartenden weiteren Preissteigerungen ein rasches Veralten derselben mit sich bringen und auch die Lieferbarkeit für viele Gegenstände unter den obwaltenden Verhältnissen von heute auf morgen sehr fraglich ist.

Im Großbuchhandel sind manche Unternehmungen durch die Zeitverhältnisse gezwungen worden, ihre Betriebe ein-

zuschränken. Die lange Dauer des Krieges hat das Interesse für Kriegsliteratur, namentlich die Lieferungsverke, abgeschwächt; nur besonders aktuelle Erscheinungen haben noch gute Erfolge. Modenzeitsungen und Versicherungsblätter behaupten sich verhältnismäßig am besten. Von den Kalendern haben während des Krieges eine Anzahl ihr Erscheinen eingestellt.

Über den Musikalienhandel ist zur allgemeinen Geschäftslage kaum etwas anderes zu sagen als in den vorangegangenen Kriegsjahren. Die Konzertaufführungen fehlen nach wie vor fast ganz, und die Musik in Lokalen ist stark beschränkt worden durch den überall eingeführten früheren Schluß derselben und zuletzt gar noch durch den Kohlenmangel. Trotzdem ist der Absatz im allgemeinen nicht schlechter gewesen, eher etwas besser als im Jahre 1915.

Hand in Hand mit dem Vorgehen des Buchhandels beschloß die Hauptversammlung des »Vereins der Deutschen Musikalienhändler« zu Kantate die gänzliche Abschaffung des Kunden-Rabatts mit der einzigen Ausnahme eines Skontos von 5 Prozent an Behrer. Die neuen Verkaufsbestimmungen sind eigentlich ohne jeden Widerstand von seiten des Publikums aufgenommen worden, Klagen über Schleudereien sogar weniger als früher zur Kenntnis des Vorstandes des Vereins der Deutschen Musikalienhändler gekommen. Zu Anfang des neuen Jahres erfolgte Anschluß der beiden Kaufhäuser Urb Gebrüder und Schusters Warenhaus an den Börsenverein, so daß nunmehr die Leipziger Kaufhäuser, die besonders dem Musikalienhandel schwere Konkurrenz bereiteten, fast alle dem Börsenverein sowie unserem Verein angeschlossen sind.

Der Verein Leipziger Musikalienhändler spendete, durch eine Gruppe von 25 Leipziger Musikalienhändlern unterstützt, den feldgrauen Sängern, um den fortgesetzt aus dem Felde an sie herantretenden Bitten nach Liedern entgegenzukommen, ein schmuß ausgestattetes Heftchen von 48 Seiten mit 27 Männerchören, das in 10 000 Exemplaren dem »Landesausschuß zur Beschaffung von Vefestoff für die sächsischen Truppen im Felde«, Dresden, zur Verteilung übergeben wurde und allseits Anklang fand.

Der Musikverlag hatte genau wie der Verlagsbuchhandel schwer unter den gewaltigen Preissteigerungen der Herstellungsarbeiten, insbesondere der Papierpreise, zu leiden, doch sind im allgemeinen wenig Preisausschläge vorgenommen worden. In der Mehrzahl hat man durch Veränderung der Lieferungsbedingungen die früheren Ordinärpreise in Nettopreise umgewandelt, so daß auch das Sortiment, nach Wegfall des Kundenrabatts, dabei günstiger als früher einkaufen konnte. Erst mit Beginn des neuen Jahres haben die Editionen Breitkopf, Vitolf, Peters usw. einen Preisausschlag eingeführt.

Die Metallablieferung von Notenstichplatten für Heereszwecke ist durch den Deutschen Musikalien-Verleger-Verein stark gefördert worden, der große Bedarf aber nötigt, neue Vorräte frei zu machen, worüber in allernächster Zeit neue Bestimmungen zu erwarten sind.

Zur Rabattfrage.

Von Arnold Heyne.

Die andauernden Klagen eines großen Teiles des Sortiments über ungenügenden Rabatt auf wissenschaftliche Werke lassen die Frage berechtigt erscheinen, welcher Art die Betriebe sind, die sich hier in erster Linie getroffen fühlen. Und da zeigt es sich klar und deutlich, daß vorwiegend und mit wenigen Ausnahmen, die großen allgemeinen und wissenschaftlichen Sortimente fast ganz ausscheiden. Während mittlere Geschäfte, besonders in Universitätsstädten der Provinz, mit zum Teil recht schwierigen Verhältnissen zu rechnen haben, befindet sich das Groß- und Spezialsortiment fraglos in einer ungleich günstigeren Lage. Die Unkosten auch dieser Groß- und Spezialsortimente, die keinesfalls nur aus Kontorbetrieben oder Laden-geschäften mit verstaubten Schaufenstern bestehen, sind gewaltig, sie werden aber reichlich durch die erzielten hohen Umsätze und besondere Vergünstigungen bei einem Teil der Verleger aus-