



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wochentäglich. 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. Stellensuche 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. 116.

Leipzig, Montag den 21. Mai 1917.

84. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Bekanntmachung.

Am 10. Mai,

dem hundertsten Geburtstag Julius Springers

und dem 75. Gedenktag der Eröffnung der Springer'schen Sortimentsbuchhandlung, hat Herr Fritz Springer in Erinnerung an diese Ehrentage seiner Familie und seiner Firma die Julius Springer-Stiftung um den Betrag von 3000 M. erhöht. Aufrichtig erfreut und herzlich dankbar bringen wir diese pietätvolle Zuwendung zur allgemeinen Kenntnis.

Berlin, den 16. Mai 1917.

Der Vorstand des Unterstützungs-Vereins deutscher Buchhändler und Buchhandlungs-Gehülfen.

Dr. Georg Paetel. Edmund Mangelzdorf.
Max Schotte. Max Paschke. Reinhold Borstell.

Dürfen oder müssen.

Die Hauptversammlung hat mit erheblicher Mehrheit beschlossen, daß Werke, die der Verleger mit einem geringeren Rabatt als 30 Prozent vom Ladenpreis liefert, mit einem entsprechenden Aufschlag verkauft werden dürfen.

Dieselbe Hauptversammlung hat es abgelehnt, die von den Kreis- und Ortsvereinen in und nach ihrem Gebiet festgesetzten Beförderungsgeldern bei Werken, die vom Verleger mit weniger als 30 Prozent geliefert werden, grundsätzlich zu billigen und für verbindlich zu erklären. Der Widerspruch ist nur scheinbar, die Bedeutung desselben kaum mißzuverstehen. Ich freue mich vom Sortimentersstandpunkte aus, daß der Gildes-Antrag gefallen ist, der nach meiner Überzeugung den Verlag erheblich weniger geschädigt haben würde als das Sortiment, das darin sein Heil zu sehen glaubte, ein wirklich merkwürdiges Heil.

Seit über 30 Jahren steht der Buchhandel im Kampf um die Herbeiführung vollständiger Preisübereinstimmung, und kaum ist dieses Ziel durch die Abschaffung aller Rabatte mit der einzigen Ausnahme der Großbibliotheken erreicht, da bemüht man sich, Preisverschiedenheiten nach der entgegengesetzten Richtung herbeizuführen, die sehr geeignet sein würden, Wettbewerbsformen zu erneuern, zu deren Beseitigung sich der Buchhandel kaum Glück gewünscht hat.

Das klingt verrückt — und ist doch wahr.

Solange der Aufschlag auf Bücher, die mit weniger als 30 Prozent rabattiert werden, nur für statthaft erklärt bleibt, wird diese Erlaubnis genau so wirken, wie der alte § 7, der weder einem Verleger, noch einem Sortimenters jemals weh getan haben dürfte.

Aber tolle Zustände könnten herbeigeführt werden, wenn es Kreis- und Ortsvereinen unter dem glücklicherweise abgelehnten Schutz des Börsenvereins unternehmen könnten, den neuen § 7 zur Pflicht auszubauen, einen Aufschlag zum Maß zu machen.

Während unter den alten § 7 im wesentlichen ein großer Teil der Schulbücher, amtliche Veröffentlichungen und einiger Kommissionsverlag stelen, trifft der neue § 7 nahezu den ganzen fachwissenschaftlichen Verlag, jedenfalls soweit dieser bis heute vorliegt.

Dieser Verlag ist bisher mit einem Normalrabatt von 25 Prozent geliefert worden. Allein auch dieser Normalrabatt konnte nie als feststehend und für alle Buchhändler gültig betrachtet werden. Auch vom wissenschaftlichen Verlag ist dem Sortiment bei Partie-Bestellungen und vereinbarten Abschläufen, durch Freigemalere oder anderweitiges Entgegenkommen, ein erhöhter Nachlaß eingeräumt worden, sodaß ein Teil des Buchhandels von dem vorzuschreibenden Aufschlag schon hierdurch befreit sein würde. Es ist außerdem wohl zu beachten, daß direkte Verlegerlieferungen eine erhebliche Steigerung erfahren dürften, sobald die Bücherkäufer die Erfahrung gemacht haben, daß ihnen dieser direkte Bezug einen Vorteil bietet, und die heute schon gern direkt liefernden Verleger werden zu erhöhter direkter Lieferung angeregt und ihre Anzahl vermehrt werden.

Der dadurch dem Sortiment drohende Ausfall würde eine beständige Steigerung erfahren, die eine Höhe erreichen könnte, welche den durch einen Zwangsaufschlag erzielbaren Gewinn übersteigt.

Das Ergebnis eines Zwangsaufschlages auf wissenschaftliche Literatur wäre demnach zunächst das, daß nicht alle Sortimenters gleichartig von ihm getroffen werden könnten, und daß dem betroffenen Sortiment ein Teil seines Umsatzes verloren ginge.

Der jetzt als beseitigt begrüßte Wettbewerb durch Preisverschiedenheiten würde in neuer Form aufblühen und alte Mißstände im Konkurrenzkampf wiedererstehen lassen.

Sollen wir dafür während der Dauer eines Menschenlebens Hand in Hand mit dem Verlag und, es muß hier offen ausgesprochen werden, nur durch seine Unterstützung erfolgreich gekämpft haben? Ist es unter diesen Umständen zu billigen, daß man sich jetzt an manchen Stellen gebärdet, als seien Sortiment und Verlag Feinde?

Außer der Wirkung des Zwangsaufschlages, der zunächst nicht für alle gleich verpflichtend gestaltbar wäre und der für einen Teil des Sortiments direkte Verluste bringen würde, sprechen dagegen auch andere erhebliche Bedenken.

Die Preise der Buchhändlerkataloge, vor allem der für uns wichtigen Kataloge des Barsortiments galten bisher als rechtsverbindlich für Käufer und Verkäufer, und für die Käufer werden sie es bleiben, auch wenn ein nicht durch den Börsenverein geschützter Zwangsaufschlag eine einseitige Änderung herbeizuführen sucht.

Es wird wohl ausgeschlossen sein, daß der Besteller eines Werkes im Katalogwerte von 100 M. dafür 105 M. entrichtet. Er kümmert sich nicht um die Höhe des Rabatts und unsere Geschäftspesen, und er wird uns nur anlachen, wenn wir ihn zu überzeugen suchen wollten, daß wir mit 25 Prozent Bruttogewinn verhungern müßten. Der Mann würde uns mit Erfolg auf den Rechtsweg zur Lieferung zu dem Katalogpreis zwingen können.

Behörden und andere Großabnehmer, die soeben gutwillig oder auf höhere Anweisung auf den bisher genossenen Rabatt verzichtet haben, werden in ihrer Mehrheit mit vollem Recht gegen den auch sie treffenden Preisauflage Einspruch erheben und seine Tragung verweigern, zumal gerade ihr Bedarf