



Erscheint 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. Petitzeilen, 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. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzeile 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

Redaktioneller Teil.

Wiener Briefe.

II.

(I siehe Nr. 78.)

Die Beschlüsse des Vereins der österreichisch-ungarischen Buchhändler. — Amerikanisches. — Ein neuer Wurzbach. — Buchhändlerhumor.

Der Krieg, der nun ins vierte Jahr geht und als eine Zuchtrute der Menschheit sich, Gott sei's geklagt, zu einem »Zustand« entwickelt, wird auf allen Gebieten verändernd wirken und auch den deutschen Buchhandel für die Zukunft nicht unbeeinflusst lassen. Die schweren Lasten, die sich im täglichen Leben fühlbar machen, vor allem die Steigerung der Preise der Lebensmittel und aller Bedarfsartikel, werden, wo immer es nur angeht, auf den Konsumenten oder, wie man jetzt sagt, Verbraucher abgewälzt. Damit beginnt der alte bekannte Circulus, bei dem der Fabrikant sagt: »Ich muß teurer werden, weil die Herstellungskosten gestiegen sind«, und der Händler sagt: »Ich muß doppelt teurer werden, einmal, weil ich teurer einkaufe, sodann aber, weil meine Lebenshaltung kostspieliger geworden ist«. Trotz dieses Fieberaustausches der Preissteigerungen, der alle Nahrungsmittel und sonstigen Bedarfsartikel zu bisher ungeahnten Phantastepreisen hinaufpeitschte, behauptete kürzlich eine sehr angesehene und namhafte Tageszeitung, daß der jetzt so häufig angewendete Ausdruck »Entwertung des Geldes« eine vertwerfliche Phrase sei. Man könnte über diese offiziöse sittliche Entrüstung lachen, wenn die Sache nicht so traurig wäre. Im Buchhandel herrschen bezüglich der Preise der zum Verkauf gelangenden Waren (Bücher) andere Gepflogenheiten als im Warenhandel; mehrere Jahrzehnte hindurch dauerte der Kampf um den festen Ladenpreis, d. h. der Kampf gegen jene, die diesen Ladenpreis nicht einhalten, sondern billiger an das Publikum verkaufen wollten. Der von dem Verleger festgesetzte Ladenpreis sollte der ruhende Pol in der Erscheinungen Flucht sein, etwas Unabänderliches, für alle Länder und Städte, für große und kleine Betriebe Gleichbleibendes.

Für die Hauptversammlung des Vereins der österreichisch-ungarischen Buchhändler war folgender Antrag angemeldet worden:

1. Der im § 12 der Verkehrsordnung festgesetzte Mindest-
rabatt ist auf 30 Prozent zu erhöhen. Die betreffende Stelle
der Verkehrsordnung soll von nun ab lauten:

»Dagegen bleibt es dem Sortimenten freigestellt, für Artikel, welche mit weniger als 30 Prozent rabattiert werden, den Kunden einen angemessenen Spesenzuschlag — der jedoch als solcher zu bezeichnen ist — in Anrechnung zu bringen«.

Dementsprechend ist auch § 7 der Verkaufsordnung abzuändern, der nunmehr lauten soll:

»Werke, die der Verleger mit einem geringeren Rabatt als 30 Prozent vom Ladenpreis liefert, dürfen mit einem entsprechenden Zuschlag verkauft werden«.

Hierüber hatte ich am Vortage der Versammlung eine Besprechung mit dem Leiter eines hiesigen hervorragenden medizinischen Verlags, der mir folgendes mitteilte, was ja in den Hauptzügen allgemein bekannt sein dürfte, hier aber zum Verständnis der Frage wiederholt werden soll: »Wir geben unsere wissenschaftlichen Lehr- und Handbücher im allgemeinen mit 25 Prozent ab, gehen jedoch mit dem Rabatt bis 35 Prozent

und auch 40 Prozent in Fällen besonderer Verwendung und größeren, durch wirksame Bemühungen hervorgerufenen Absatzes. Es sind durchaus nicht die bekannten »großen« Sortimenter, die den höheren Rabatt genießen, sondern in vielen Fällen sogenannte »kleine Firmen«, die sich den Vertrieb unserer Verlagswerke besonders angelegen sein lassen«.

Auf mehrfache Zwischenfragen von mir gab der Verlagsleiter zu, daß zufolge dieser Einrichtung verschiedene Firmen, die in ein und derselben Gasse oder doch sehr nahe beieinander ihre Betriebe haben, zu sehr verschiedenen Nettopreisen beziehen.

»Es wird also«, sagte ich ihm, »wenn jener Antrag morgen durchgeht, ein und dasselbe Buch aus Ihrem Verlage von einem großen Sortiment mit 5 Prozent Zuschlag und zwanzig Schritte weiter von einer andern Firma zu Ihrem Originalpreise verkauft werden«.

In der Hauptversammlung des Vereins machte ich bei der Debatte auch noch geltend, daß der Handverkauf sich nun ziemlich umständlich und zeitraubend gestalten würde. Die derzeit angestellten, meist nicht eingearbeiteten weiblichen Hilfskräfte werden bei Nachfrage eines Kunden bezüglich mehrerer größerer oder kleinerer Werke in jedem einzelnen Falle den Chef befragen müssen, ob die betreffenden Bücher sämtlich mit mindestens 30 Prozent Rabatt geliefert werden. Der ohnehin vielgeplagte Chef wird in vielen Fällen sich auf sein Gedächtnis nicht verlassen können, sondern die Fakturen zu Rate ziehen müssen. Welche Verwicklungen und Schwierigkeiten es bei Werken geben wird, die wohl in Kommission nur mit 25 Prozent, gegen bar jedoch mit mindestens 30 Prozent gegeben werden, läßt sich denken.

In der Hauptversammlung des Vereins wurde nicht bloß dieser Antrag angenommen, sondern daneben auch ein zweiter, spontan eingebrachter Antrag:

Der Verein der österreichisch-ungarischen Buchhändler beschließt mit Rücksicht auf die gegenwärtigen Lebensverhältnisse und die enorme Erhöhung der Regiespesen, daß die Buchhändler bei allen Artikeln des Buchhandels ab 15. Juli 1917 bis auf weiteres einen fünfprozentigen Teuerungszuschlag einheben müssen.

Es ist wohl zweifellos, daß der erste Antrag durch Annahme des zweiten überflüssig und gegenstandslos geworden ist.

Man mag die Sache drehen und wenden, wie man will, man mag die Not der Zeit für noch so dringend ansehen, die Tatsache bleibt bestehen, daß das Recht des Verlegers auf Bestimmung des Verkaufspreises zunichte gemacht wird, zumal da der Teuerungszuschlag nicht gleichmäßig ist, in Wien 5 Prozent, in Böhmen und Oberösterreich 10 Prozent beträgt. Das Börsenblatt bringt in jeder Nummer Anzeigen von Verlegern betreffend Preiserhöhungen ihrer Bücher; die Bestimmung des Verkaufspreises liegt aber nicht mehr in Händen des Verlags; darüber sich zu täuschen, wäre unangebracht. Vielleicht wird der Teuerungszuschlag während des Krieges noch erhöht werden; wann er wieder aufgehoben wird, kann niemand voraussagen. Das Wiener bücherkaufende Publikum hat die neuerliche Verteuerung der Bücher — die seit Kriegsbeginn ohnehin infolge der Kurssteigerung der Mark von 1.20 auf ungefähr 1.60 um 25 Prozent höher bezahlt werden müssen — im großen