



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 viergespaltene Petitzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 60 Pfennige; Mitglieder des Börsenvereins zahlen für eigene Anzeigen 20 Pfennige für die Zeile, für $\frac{1}{2}$ S. 34 M. Stellengesuche werden mit 20 Pf. die Zeile berechnet. In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 30 Pfennige, $\frac{1}{4}$ S. 27 M., $\frac{1}{2}$ S. 32 M., für Nichtmitglieder 80 Pf., 64 M., 120 M. Beilagen werden nicht angenommen. - Weidenseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 285.

Leipzig, Freitag den 7. Dezember 1917.

84. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Allgemeiner Deutscher Buchhandlungs-Gehilfen-Verband.

Im Monat November gelangten zur Auszahlung:
 M 1741,50 Krankengelder,
 M 760,— Notstandsunterstützungen,
 M 100,— Extragaben aus der Schönlein-Stiftung.
 Leipzig, 3. Dezember 1917.

Der Vorstand.

Zuschläge — fester Ladenpreis.

Im Börsenblatt tobt noch immer der Kampf um die Leiche des Patroklos — ich meine um den Ladenpreis. Aber alles Kämpfen wird ihn nicht wieder lebendig machen, vielmehr die allgemeine Verwirrung nur noch steigern. Man wird ihn tief beklagen, mit großem Recht: aber vor den Tatsachen kann man das Auge nicht verschließen.

Der feste Ladenpreis ist wie ein starker Damm, der einen Stromlauf regelt. Zu seiner einen Seite ziehen die schägebela-denen Schiffe ihrem Hafen entgegen; zur anderen bringt länd-licher Fleiß reiche Ernten in die Scheuer. Aber die Wildwasser dieses Krieges kamen und überfluteten den Damm, ja, durch-brachen ihn: die Felder stehen unter Wasser, und der Strom ist nur schwer schiffbar. Wie groß der Schaden sein wird, das wird sich erst zeigen, wenn die Wasser sich wieder verlaufen haben. Aber je z t scheint mir anderes zu tun zu sein als — den Damm auszubessern. Das kann — und muß, selbstverständlich — erst später geschehen. Zunächst heißt's zu retten, was noch zu retten ist, den Verkehr, so gut es gehen will, aufrechterhalten und größeres Unglück nach Kräften verhüten. Bei solchem Rettungs-werk kann's nicht nach der altgewohnten Regel und Ordnung hergehen; allzubieles Kommandieren und Reglementieren schadet nur. Lasse man also getrost dem einzelnen möglichst viel Frei-heit.

Welches Unglück kann denn daraus entstehen? Fürchtet man, daß das Publikum jetzt aus Enttäuschung über die Zuschläge weniger Bücher kauft, als es sonst getan hätte, oder den Glauben an die Solidität des Buchhandels endgültig verliert — das-selbe Publikum, das überall sonst dankbar sein gelernt hat, wenn es für teures Geld und bei grober Behandlung schlechte Ware von knappstem Maß und Gewicht erwerben kann; dasselbe Pu-blikum, das »Zuschläge« von 50 und 100 und mehr Prozent stillschweigend hinzunehmen längst gewohnt ist; dasselbe Publi-kum, das heute nicht das Geringste darin findet, wenn es eine Ware, die es heute mit 1.75 bezahlt hat, morgen beim Nachbar zu 1.25 findet, sondern sich höchstens vornimmt, das nächste Mal besser aufzupassen? Nein, das ist wohl wirklich nicht zu fürchten. Der Buchhandel kommt mit seinen Preiserhöhungen spät und bescheiden. Man wird ihm das Anrecht auf sie nicht verkümmern.

Aber was soll später werden? Das ist allerdings eine be-rechtigte, sorgenvolle Frage. Wird es nicht unmöglich sein,

den einmal so zu Boden geworfenen Ladenpreis jemals wieder auf feste Beine zu stellen? Ich verstehe es, wenn mancher Kol-lege geneigt ist, diese Frage zu bejahen. Aber ich bin durchaus gegenteiliger Ansicht.

Nach einem bekannten physikalischen Gesetz ist die Lage jedes Körpers eindeutig bestimmt, wenn 3 Punkte festgelegt sind. Das-selbe trifft auch für den Ladenpreis zu, und seine drei »Punkte« sind Verleger, Sortimentler, Publikum.

Der Einfluß des Publikums auf den festen Ladenpreis wird jedem scharf beleuchtet sein, der das Wörtlein Konkurrenz nach allen Richtungen durchdenkt. Heute hat das Publikum — das darf man sagen — kein Interesse am festen Ladenpreis. Die einen verdienen mässig Geld und geben's ebenso wieder aus; die anderen haben kaum noch was anderes zu kaufen als Bü-cher, wieder andere geben sich Rechenschaft von dem wirtschaft-lichen Zwang, unter dem auch der Buchhandel steht; noch an-dere haben viel zu schwer am eigenen Kummer und der Not des Vaterlandes zu tragen, um auf solche Kleinigkeiten zu ach-ten — alle aber sind getragen von dem Streben, in dieser großen Zeit das Kleine auf die Seite zu schieben. Und wo einzelne den-noch genötigt sind, am Ladenpreis festzuhalten; heute dazu mehr genötigt sind, als je: da wird ein vernünftiger Geschäftsbetrieb sorgen, daß solchen Notwendigkeiten Rechnung getragen wird.

Aber nach dem Kriege wird dieses selbe Publikum sich in sein gerades Gegenteil verwandeln — sich verwandeln unter dem Zwange eines eisernen Muß! Darüber ist sich wohl nie-mand mehr im Zweifel, daß nach dem Kriege äußerst schwere Zeiten für unser Wirtschaftsleben kommen werden. Zwar an Beschäftigung wird's nicht fehlen in Handel und Industrie; mehr vielleicht oft als bewältigt werden kann. Aber äußerste Sparsamkeit wird walten müssen — überall und zu jeder Zeit. Da wird denn auch das Publikum sehr bald wieder dahin kom-men, nicht einen Pfennig mehr für die Bücher ausgeben zu wol-len, als sie wirklich kosten, — eher weniger! Und damit werden dann die Zuschläge des Sortimenters ein recht baldiges und recht gründliches Ende finden. Zur Schleuderei aber wird dann im Sortiment schwerlich mehr große Neigung bestehen. Ihm aber, und auch dem Verlag, wird — wie ich hoffe — das Laden-preis-Interregnum dann eine heilsame Lehre gewesen sein.

Auf beiden Seiten haben sich die Stimmen gemehrt, die den Wert des festen Ladenpreises bezweifeln. Es gab Ver-leger, die auf die Bestimmung des Ladenpreises verzichteten und es dem Sortimentler überließen, ihn zu bilden. Es gab Sorti-mentler, die da meinten, wenn der Verleger zu wenig Rabatt gebe, dann sei der Ladenpreis nur eine lästige Fessel und würde besser abgeschafft. Mir unterliegt es keinem Zweifel, daß die ladenpreislose Zeit Erscheinungen zeitigen wird, die auch dem Schwerhörigsten und Kurzsichtigsten Augen und Ohren aufstun; ihm den Abgrund zeigen, in den die Abschaffung des Laden-preises den Buchhandel unfehlbar führen müßte. Und unter dem Eindruck dieser Erfahrungen am eigenen Leibe wird der Ladenpreis fester begründet werden als je.

