



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 Pettzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 60 Pfennige; Mitglieder des Börsenvereins zahlen für eigene Anzeigen 20 Pfennige für die Zeile, für 1/2 S. 34 M. Stellengesuche werden mit 20 Pf. die Zeile berechnet. In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettzeile oder deren Raum 30 Pfennige, 1/4 S. 27 M., 1/2 S. 52 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. 37 (N. 18).

Leipzig, Mittwoch den 13. Februar 1918.

85. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Zur Verlegererklärung vom 31. Dezember 1917 betr. Steuerzuschlag.

Wir schließen uns hierdurch den im Börsenblatt veröffentlichten Erklärungen einzelner Kreisvereine an, daß die einseitig beschlossenen Maßnahmen einer Gruppe Verleger als satzungswidrig anzusehen sind, und fordern unsere Mitglieder auf, sich an die Beschlüsse der Delegiertenversammlung in Goslar bzw. die unseres außerordentlichen Verbandstags vom 21. Oktober 1917 gebunden zu betrachten, bis unser am 17. März in Hannover stattfindender Verbandstag oder die Kantate-Versammlung 1918 etwa anders beschließen sollte.

Die unterdessen von einzelnen Verlegern berechneten prozentualen Zuschläge zum Ladenpreis sind lt. § 5 und 7 der Verkaufsordnung um so viel zu erhöhen, daß der D.M. 1917 festgelegte Mindestrabatt von 30 Prozent übrig bleibt. Auf diesen satzungsmäßig erhöhten Ladenpreis sind 10 Prozent Steuerzuschlag des Sortiments aufzuschlagen.

Der Vorstand
des Buchhändler-Verbandes Hannover-Braunschweig.
Johannes Neumeier. G. Schmidt.

Die Zukunft des Buchhandels.

Von Heinrich Thögel.

Der Weltkrieg wird vermutlich auf die Gesichte der Völker wirken wie eine tiefgreifende Umwälzung auf allen Gebieten, die sich politisch, aber mehr noch wirtschaftlich äußern wird, denn es war eigentlich ein Wirtschaftskrieg, dessen Folge eine wirtschaftliche Umgestaltung sein wird und muß. Ein altes System versinkt, ein neues will sich bilden. Der Buchhandel wird an erster Stelle davon berührt werden, denn im Buche ist das Sprachrohr aller Gedanken gegeben, die die Menschen bewegen; man kann auch erwarten, daß aus dem Urboden des Volkstums ganz neue Leserschichten und Abnehmer für das Buch erstehen werden, die der Schützengraben denken und lesen gelehrt hat.

Im Buche wirkt sich eine Dreieit aus von Menschen, der Verleger, der Sortimentler und der Schriftsteller. Eigentlich ist auch der Verleger eine Dreieit. Von ihm lebt Papiergewerbe, Druckgewerbe und Buchbinderei. Sehen wir ihn aber hier als Einheit, da vom Buchhandel geredet werden soll, so werden wir sagen müssen: der Buchhandel wird am besten für seine Zukunft sorgen, wenn die drei eins sind, am schlechtesten, wenn die drei sich bekämpfen.

Augenblicklich stehen wir im Zeichen des Kampfes. Das ist nur natürlich. Es ist ja Weltkrieg, also Weltumwälzung. Es fragt sich aber, wie wir zur Einheit gelangen können. Nach einem alten Worte müssen sogar die Teufel in der Hölle unter

sich einig sein, wenn ihr Reich bestehen soll — warum sollten die Buchhändler es nicht werden! Die großen Gruppen, die sich heute bekämpfen, tun es nicht aus Streitelust und bösem Willen. Sie ringen tatsächlich wie alle Teilnehmer, die die große Umwälzung betroffen hat, um ihr Dasein. Der Verleger kämpft nicht minder um Sein oder Nichtsein wie der Sortimentler. Vom Dasein des Schriftstellers ist natürlich gar keine Rede. Das ist seine Privatangelegenheit, denn es ist ja so sehr leicht, ein Buch zu schreiben, und sichtlich so fürchterlich schwer, es zu verkaufen.

Im jetzigen Zeitpunkt steht es so, daß das Sortiment mit dem bestehenden Rabatt nicht mehr auskommen kann, und der Kampf um höheren Rabatt hat als erste Folge den Kriegszuschlag gezeitigt, dem der Verleger prompt noch einen Verlegeraufschlag zugefügt hat. Der Schriftsteller wurde natürlich vom Kriegszuschlag ausgeschlossen. Zweifellos haben beide Gruppen darin recht, daß Erhöhung der Einnahmen eine Daseinsfrage bedeutet. Vorkäufig wird wohl auch die laufende Lesertwelt den Kriegszuschlag begreifen und zahlen. Es ist aber sehr wohl möglich, daß sie einen Kriegszuschlag während der Übergangszeit immer deutlicher mit Bücherersparnissen beantworten wird.

Ich halte nun weder den erhöhten Rabatt noch den Kriegszuschlag für ein Allheilmittel des Sortiments, und zwar aus sehr einfachen Gründen. Nehmen wir eine Ausgangsgröße von 25% Rabatt an und steigern wir den Rabatt im Laufe der Entwicklung, so müssen wir schließlich irgendwo eine Höchstgrenze erreichen. Sie mag bei 50% liegen, um einmal so großzügig wie möglich zu rechnen. Da erhebt sich die Frage: Ist dem Sortiment wirklich geholfen, wenn es ausnahmslos einen Rabatt von 50% erkämpft hat, und ist es dem Verlag dauernd möglich, mit 50% bei allem Unternehmerrisiko zu bestehen?

Beide Fragen möchte ich glatt verneinen. Die zweite aus rechnerischen Gründen, die erste aus allgemeinen Handelsertwägungen. Schon heute sehen wir, daß nicht alle Sortimentler den Kriegsaufschlag erheben. Es wird also der aufschlagende Sortimentler von einem findigen Mitbewerber unterboten. Ich habe schon Anzeigen gelesen von Bücherverandgeschäften, die die Käufer ohne Aufschlag zu bedienen versprechen, und gegen solches Tun schützt kein Gesetz.

Was das Sortiment eigentlich schädigt, ist nicht der geringe Rabatt, sondern die Möglichkeit des ungehemmten Wettbewerbs. Je höher der Rabatt ist, desto lockender ist der Wettbewerb. Haben heute in einem Städtchen zwei Buchhändler ihr rechtlich geschaffenes Auskommen, so können sie nie wissen, ob morgen nicht vier Buchläden die geringen Bedürfnisse der lesenden Bevölkerung befriedigen. Diesen vier Buchhandlungen wird kein noch so großer Rabatt Leben einblasen. Die Folge wird sein, daß zwei zusammenbrechen, und als Todesursache wird angegeben werden: mangelnder Rabatt!