

aus dem eigenen Guthaben des Kommittenten an diesen selbst Provision berechnen, was seines Wissens nirgends geschähe. Er versucht also, das als eine meiner Phantasie entsprungene Angabe hinzustellen. In meiner Einsendung Bbl. Nr. 91, S. 363, vorletzter Absatz, ist aber klar und deutlich auf die diese Behauptung enthaltende Sprechsaalanfrage in Nr. 67 des Bbl. hingewiesen. Entweder hat also der Verein Leipziger Kommissionäre sehr flüchtig gelesen, oder er sucht absichtlich eine falsche Meinung zu erwecken. Diese beiden Möglichkeiten gibt es nur, ich stelle zur Auswahl. Bis diese Auswahl getroffen ist, halte ich es für überflüssig, mich weiter mit dem sonstigen Inhalt und dem Ton der Einsendung des Vereins Leipziger Kommissionäre zu befassen; mir genügt es, daß die Tatsachen mir rechtgeben. Die Anzeigen wegen Überweisung durch Postcheckkonto mehrten sich, die Erklärung von Welhagen & Klasing in Nr. 113 bestätigt, wie richtig ich die Folgen vorausgesagt habe, und die Sprechsaaleinsendung in derselben Nummer unterstreicht meine Ausführungen in dankenswerter Weise.

Berlin, 5. Juni 1919.

Emil Felber.

### Zum Steuerzuschlag.

In der Hauptversammlung des Börsenvereins ist ein Antrag angenommen worden, der uns höchstwahrscheinlich in der nächsten Zeit eine Erhöhung des Steuerzuschlages auf 20% bringen wird. Es sei von vornherein zugegeben, daß der Antrag berechtigt ist, in eine Prüfung der Erhöhung der Zuschläge einzutreten. Rein kaufmännisch betrachtet, sind die 20% ohne weiteres notwendig. Weil wir aber Buchhändler sind, möchte ich vorschlagen, daß wir uns die Maßnahmen doch noch einmal überlegen. Dazu bedarf es einer unbedingten Offenheit, die uns veranlassen muß, zu erklären, daß wir während des Krieges größere Verdienstmöglichkeiten hatten als vorher. Wir haben nicht zu den Kriegsgewinnlern gehört, die auf unläuterer Weise Geld erwarben, das von Reichs wegen ohne weiteres beschlagnahmt oder weggesteuert werden mußte. Wenn wir mehr verdienten, mußten wir oder unsere Familienmitglieder ein Übermaß von Arbeit leisten, und dann hat es doch die ganze Handelslage mit sich gebracht, daß jede Arbeit reichlicheren Lohn als im Frieden fand. Die Mehrzahl von uns hat jedenfalls am Jahreschlusse nach Abzug aller persönlichen Ausgaben einen größeren Überschuß als je gehabt. Diesen Mehrverdienst haben wir uns zu Beginn des Krieges nicht träumen lassen. Nun ist es möglich, daß er jetzt zum Teil aufgezehrt wird, weil die Geschäftskosten ganz gewaltig steigen, ohne daß der Umsatz sich erhöht. Aus meiner eigenen Erfahrung bestätige ich das letztere, und doch bin ich gegen einen erhöhten Zuschlag. Bei dem alten Zuschlage erreichen wir einen Nachlaß zwischen ungefähr 35 und 45%, die Geschäftskosten sind vielleicht mit 15 bis 25% anzunehmen. Eine genaue Feststellung ist für diese Zahlen äußerst schwierig, da die Grundlagen für die Aufstellung immer schwanken, weil der eine mit eigenem, der andere mit fremdem Gelde arbeitet, in einem Geschäft das Gehalt des Geschäftsleiters auf Geschäftskosten mitgezählt wird, während es im andern Geschäft als Reingewinn gilt. Sicher scheint mir nur, daß über die von mir angegebenen Durchschnittszahlen weder die Unkosten noch der Bruttogewinn im Durchschnitt steigen werden, wenn das Geschäft richtig geführt wird. Mit dem bei diesen Angaben erzielten Reingewinn und dem während des Krieges erzielten Mehrertrage müßte ein gut geleitetes Geschäft bestehen können. Allerdings muß dabei gegebenenfalls der Kriegsgewinn, wenn wir von einem solchen überhaupt sprechen wollen, geopfert werden. Auf der andern Seite können wir aber auch beweisen, daß wir keine Krämerseelen oder auch nur Kaufleute sind, sondern daß wir Buchhändler gerade in der jetzigen Zeit mitarbeiten wollen, aus dem Elend und der Verzweiflung herauszukommen. Was uns heute noch retten kann, ist ein Besinnen auf unsere geistigen Werte, und wenn wir Buchhändler bei der Mitarbeit versagen, verneinen wir unsere Daseinsberechtigung. Das klingt hart und unüberlegt. Wer sich aber in den letzten Monaten mit ganzem Herzen darum bemühte, den Weg unseres Volkes aus den Wirren der jetzigen Zeit zu finden, wird mir beipflichten, daß wir Buchhändler mehr denn je dazu berufen sind, den Arbeiter- und Mittelstand für das gute Buch zu gewinnen. Es ist leicht gesagt, daß der Arbeiter heute wirtschaftlich viel besser gestellt sei als der Mittelstand, der die eigentlichen Bücherkäufer stellt. Ich behaupte, daß wir uns die Arbeiter, die endlich den Weg in unsere Läden gefunden haben, als Kunden verderben, wenn wir das mit einem Verkaufspreis von M 1.— bezeichnete Buch mit M 1.20 verkaufen wollen. In den meisten Fällen wird sich der Arbeiter zwar auf kurze Zeit belehren lassen, daß wir den Zuschlag von 20% un-

bedingt haben müssen; wenn er das Buch dann aber in den Gewerkschaften ohne Zuschlag erhalten kann, kommt er kaum wieder in vollem Vertrauen zu uns. Ich habe mit Gewerkschaftsführern über diese Frage gesprochen und die eigene Erfahrung bestätigt gefunden.

Zu diesen Gründen, über die vielleicht einmal ausführlicher geschrieben werden sollte, kommt noch die Erkenntnis, daß es viel besser wäre, wenn wir Buchhändler jetzt dazu übergingen, unsere Geschäftsführung kaufmännisch zu vervollkommen, damit wir mehr Reingewinn erübrigen können.

Je gemeinnütziger wir unsern Beruf nach außen pflegen wollen, desto strenger müssen wir im inneren Geschäftsbetriebe darauf achten, daß kein Pfennig unnütz verloren geht, und daß alle Mittel neuzeitlicher Geschäftsführung benutzt werden. Geschieht das, so werden wir uns wahrscheinlich viel weniger darum kümmern, was wir für neue Steuerzuschläge brauchen, als um die Verbesserung längst veralteter Verkehrseinrichtungen und Geschäftsgebräuche innerhalb unseres Berufes. Überlegen wir uns doch einmal genau die Unkosten des unlohenden Bedingungsverkehrs, der unglaublichen Rechnungsversendungen und anderer im Börsenblatt immer wieder angeschnittenen Fragen. Führen wir endlich einmal Durchschreibebücher, Briefordner, Karteien und ähnliche Hilfsmittel ein, damit wir wirklich Zeit für lohnende Arbeiten bekommen. Dann werden wir mit dem 10%igen Aufschlage bestehen, auch wenn wir unseren Angestellten ein Gehalt zahlen, das uns gegenüber früher unglaublich erscheint und doch immer noch nicht genügt, um einen würdigen Lebensunterhalt zu sichern.

Und zuletzt wollen wir immer wieder betonen, daß wir von Herzen opfern wollen, weil wir über unser eigenes Wohl das Gemeinwohl stellen. Wir haben im Buchhandel genügend Geschäfte, die uns leuchtende Beispiele sind. Ich denke nur an Karl Robert Langewiesche und an die schönen Worte, die er vor der Abstimmung über den 10%igen Steuerzuschlag im Börsenblatt veröffentlichte, sowie an die Tatsache, daß er seine Preise trotz allen Opfern gehalten hat.

Peine, 4. Juni 1919.

Rudolf Rother.

### Notstands-Ordnung.

Eine Anfrage an den Deutschen Verlegerverein.

Die Notstands-Ordnung bestimmt für Verlag und Sortiment, daß heute keiner an das Publikum seine Bücher anders verkaufen darf, denn zu dem vom Verleger festgesetzten Ladenpreis und 10% Steuerzuschlag.

Jeder, der anders verkauft, verstößt gegen die Satzungen, und der dieses dauernd und bewußt tut, treibt unlauteren Wettbewerb, denn er will sich auf Kosten des realen Buchhandels bereichern. Mit Recht haben die Herren Verleger einen scharfen Protest gegen die Vereine erlassen, die die Notstandsordnung geändert haben, mit Recht hat auch die Gilde dies in ihrer Hauptversammlung geheißen. Nun aber frage ich die Herren Verleger: was unternehmen Sie gegen die Herren aus Ihrer Mitte, die für ihren Verlag die Notstandsordnung überhaupt nicht anerkennen und ihre Werke ohne 10% anbieten und liefern?

So erhalte ich von einem großen Berliner Verlag folgenden Brief:

»Zu Ihrem Brief vom 12. Mai 1919.

Wir scheinen uns in bezug auf den Steuerzuschlag mißverstanden zu haben. Sie wissen, daß heutzutage viele Verleger ihre Bücher zu einem Ordinärpreis plus Steuerzuschlag verkaufen. Das ist bei mir nicht der Fall. Das wollte ich mit meinem Brief vom 8. Mai ausdrücken.

In dünnen Worten gesagt, heißt das: »Was schert mich der Börsenverein und seine Satzungen, ich tue, was ich will.« Herr Dr. Giesecke hat in Leipzig gesagt: »Bis hierher und nicht weiter.« Das »bis hierher« am Schlusse seiner Rede noch einmal dick unterstrichen. Das heißt doch zum mindesten, daß die Notstandsordnung vom Deutschen Verlegerverein als bindend anerkannt wird. Gibt es nun kein Mittel, gegen die Herren vorzugehen, und ist der Verlegerverein in seinen eigenen Reihen machtlos? Ist es ihm aber nicht möglich, der von ihm zugestimmten Satzung Recht zu verschaffen, so muß auch dem Sortiment das Recht zustehen, zu tun, was dieser will.

Bremen.

W. Hermann.

Die Notstandsordnung ist eine Satzung des Börsenvereins. Infolgedessen hat allein der Vorstand des Börsenvereins das Recht und die Pflicht, gegen die Mitglieder, die dagegen verstößen — seien es Verleger oder Sortiment —, vorzugehen.

Dr. Georg Paetel.

Erster Vorsteher des Deutschen Verlegervereins.