

Nachdem wir uns all diese Preiserhöhungen bis jetzt haben gefallen lassen müssen und uns seit Anfang des Krieges mit all den dadurch entstandenen großen Schwierigkeiten haben plagen müssen, gelangt jetzt zu uns die überraschende Nachricht, daß wir 40 Cts. für eine Mark bezahlen sollen. Es klingt fast unglaublich, und jedenfalls erscheint uns diese Maßnahme sehr kurzfristig.

Wer weiß eine gute Lösung?

Ein Buch zu drucken mit dem Titel: »Was sollen die Musikalienhändler und deren Gehilfen wissen?«, wäre in dieser Zeit zu kostspielig und würde des Umfangs wegen zu teuer werden.

Warum wird nicht alles um 100% erhöht, und mit welchem Rechte will man nur das Ausland mit Valuta-, Ausland- oder andern Zuschlägen extra zahlen lassen?

Wie geschieht es jetzt schon, und wie wird es weiter geschehen?

In den holländischen Grenzstädten schickt man irgend jemand mit bedeutenden Aufträgen über die Grenze, wo er die Noten bar kauft. Man zahlt alsdann den Ordinärpreis der Noten (die niedrigen Reisefees spielen keine Rolle). Wenn Privatleute dies jetzt schon tun, worum sollten wir Musikalienhändler nicht ebenso handeln, oder eventuell eine Art Botenkonzern jenseits der Grenze eröffnen?

Es wäre doch zu komisch, daß Privatleute billiger einkaufen können als wir (auf hohen Kosten sitzenden) Musikalienhändler!

Man bedenke doch, daß bei uns der Gulden nicht denselben Wert hat wie in Deutschland, und daß unsere Kosten doch sicher so hoch gestiegen sind wie dort!

Kaufen wir die Noten gegen den aufgedruckten Ordinärpreis auf obenerwähnte Weise in Deutschland, so bezahlen wir eine Mark mit ungefähr 10 Cts.; beim Verleger jedoch bestellt, der uns freien Holländern eine Markumrechnung in unserem freien Lande vorschreiben will, bezahlen wir eine Mark ordinär, mit 50% Rabatt = netto 50 Pf. à 40 Cts. = 20 Cts. Also kaufen wir im Sortiment gegen Ordinärpreis viel billiger als beim Verleger zum Nettopreis!

Die deutschen Verleger, die für ein Musikstück vor dem Kriege einen Verkaufspreis von 3 M. ansetzten, den Preis jetzt um 100% erhöht haben = 6 M., Rabatt 50%, dafür also 3 M. erhalten, bekämen dann 3 M. à 40 Cts. = Fl. 1.20, also über 12 M. Kommentar überflüssig! Einige holländische Musikalienhändler.

### Ein Briefwechsel über die Valutafrage.

»J. F. Lehmanns Verlag, München.

Für eine Firma, die in so unkluger Weise in Mißverkenntung der Valutafrage 50% Auslandzuschlag berechnet, kann sich der Schweizer Sortimenter nicht mehr verwenden. Das Publikum läßt sich eine derartige Bucherüberforderung nicht gefallen.

Ergebnis

gez. A. Vogel (Winterthur).«

»Herr A. Vogel, Buchhandlung,

Winterthur/Schweiz.

Sie beanstanden, daß ich zum Ausgleich der Valuta einen Preisaufschlag von 50% mache. Das ist insofern unrichtig, als ich nicht 50%, sondern neueren Datums sogar 100% Teuerungszuschlag für Verkäufe in das Ausland berechne. Ist etwa dieser Zuschlag nicht berechtigt? Ich habe beste Bücher zu billigstem Preise hergestellt; die Werke wurden von mir mit deutschem Golde bezahlt, sie haben heute noch den Goldwert, und wenn ein Band, nehmen wir, um ein bestimmtes Beispiel zu haben, Haab, Atlas der äußeren Krankheiten des Auges, an, der in Deutschland M. 12.— kostet, in neuer Auflage gedruckt werden muß, so kostet er etwa das Zweieinhalbfache, da das Papier das Sechsfache, der Druck das Dreifache kostet. Nach heutigem Stand der Valuta erhalte ich für das Buch, das M. 12.—, somit Fr. 15.— wert ist, 2 Fr. 4 Rappen. Ist es nicht Torheit, einem Verleger zuzumuten, seine Bücher zum siebten Teil ihres Wertes zu verschleudern und sich an Stelle von Gold mit entwertetem Papier bezahlen zu lassen? Weil ein deutscher Verleger sich nicht mit 2 Fr. begnügt, sondern sogar ganze 4 Fr. verlangt, schreiben Sie, er treibe Bucher, obschon das deutsche Nationalvermögen um 12 Fr. geschädigt wird!

Es ist nicht ohne Interesse, festzustellen, daß die italienische und französische Ausgabe desselben Buches mit 16 Fr., die amerikanische mit 3 1/2 Dollar, somit mit 14 M. oder Fr. 16.50 bezahlt wird. Diese Preise werden auch heute noch in der Schweiz anstandslos bezahlt, wenn das Buch aus Italien, Frankreich oder Amerika kommt, und niemand fühlt sich bewuchert. Warum soll die deutsche Ausgabe so viel weniger wert sein? Das Beispiel von Haabs Augenatlas zeigt, welcher Wahnsinn es ist, sich auf den festen Ladenpreis des Buches berufend, vom deutschen Verleger verlangen zu wollen, daß er seine mit Gold bezahlten Bücher sich jetzt zu dem von der Entente herabgedrückten Papierkurs bezahlen läßt. Dieses Beispiel beweist, daß jedes Buch,

das der deutsche Verleger auf diese Weise verschleudert, das deutsche Nationalvermögen aufs schwerste schädigt, denn tatsächlich erhält er statt 15 Fr., die er von Rechts wegen verlangen dürfte, nur 4 Fr., in dessen sämtliche Ausländer für die gleiche Ware, sich 16 Fr. zahlen lassen.

Will der deutsche Handel nicht zugrunde gehen, so gibt es nur ein Heilmittel: die von ihm mit Gold bezahlten Bücher auch gegen Gold zu verkaufen, und ich habe die Absicht, auch nur noch gegen Gold ins Ausland zu verkaufen und auch im Inland durch Erhebung eines entsprechenden Teuerungszuschlags einen Ausgleich zwischen Papier und Goldwert zu schaffen. Es liegt gar kein Grund vor, daß das neutrale Ausland, das der gesamten Entente ihre Bücher zum Goldwert vergütet, dem Deutschen Reich nur den siebten Teil von dem bezahlt, was sie wert sind. Leider verschleudert auch die deutsche Regierung z. B. die deutschen Zeitungen in geradezu unglaublicher Weise ins Ausland. Nur ein Beispiel: die Münchner medizinische Wochenschrift, die M. 40.— = Fr. 50.— im Jahre kostet, läßt sich unsere Regierung statt mit M. 40.— mit 8 Fr. bezahlen. Dem Verleger aber zahlt sie den vollen Betrag von M. 40.—; diese Kursdifferenz von 42 Fr. wird dem deutschen Volkvermögen entfremdet. Umgekehrt muß ein deutscher Arzt für ein französisches Blatt, das 40 Fr. kostet, 200 M. bezahlen. Das deutsche Volk darf dann, damit der dem Ausland geschenkte Betrag wieder gedeckt wird, das Doppelte und Dreifache für Post- und Eisenbahngebühren zahlen. Mit den deutschen Büchern wird es bald gehen wie mit dem deutschen Getreide, das von Holland aus zu billigem Preis angekauft und ausgeführt wird, um alsbald meist im gleichen Wagen, nur mit anderer Aufschrift versehen, wieder als ausländisches Getreide dem deutschen Volke zum fünffachen Preis zurückverkauft zu werden. Deutschlands wirtschaftliche Vernichtung, die von der Entente mit allem Hochdruck angestrebt wird, wird auf diese Weise in kürzester Frist erreicht. Daß die Valuta sinken muß, wenn das Ausland sieht, welche törichte Wirtschaftspolitik getrieben wird, liegt auf der Hand. Wie kann man an die Wirtschaftskraft eines Volkes glauben, das seine Lagerbestände zum vierten Teil des Goldwertes verschleudert?! Ich kann bei solcher Wirtschaft nicht mittun. Wenn ich meine Ware jetzt nicht verschleudere, so wird mein Umsatz wohl etwas kleiner, wenn aber der Krach kommt, habe ich Ware, die Goldwert hat, und meine Kollegen haben Banknoten, die keinen Wert haben. An demselben Tage wird die Valuta sprunghaft in die Höhe gehen, an dem der deutsche Fabrikant sich seine Ware zum Goldkurs bezahlen läßt, denn dann weiß auch der Ausländer, daß der deutsche Handel wieder auf einer soliden kaufmännischen Grundlage steht. Solange das Ausland aber weiß, daß der deutsche Verleger für ein Buch, das früher einen Goldwert von 12 M. besaß und das heute nur mit 25 bis 30 M. herzustellen ist, sich mit 2 Fr. abfertigen läßt, somit tief unter dem Herstellungspreis verkauft, so lange wird der Kurs tiefer und tiefer fallen, bis der deutsche Handel ganz zusammenbricht. Dabei mitzuwirken, habe ich keine Lust. Im Gegenteil, ich will tun, was in meinen Kräften steht, um die Erkenntnis der wahren Lage herbeizuführen.

Hochachtungsvoll

J. F. Lehmann.»

### Auslandzuschläge und Kundenrabatt.

Je häufiger und je leidenschaftlicher seitens des Auslandsfortiments die Abschaffung der verlegerischen Auslandzuschläge gefordert wird, um so mehr erkennt man, daß das Auslandsfortiment den Kern der ganzen Frage entweder nicht erfaßt hat oder darüber hinwegsehen will, weil es sich bei den jetzigen ganz und gar anormalen Zuständen wirtschaftlich überaus wohlfühlt. Es dürfte daher ganz angemessen sein, wenn einmal in aller Öffentlichkeit von Verlegerseite festgestellt wird:

1. daß es das Kampfziel des deutschen Verlages sein muß, daß im internationalen Warenverkehr das deutsche Buch wieder wie im Frieden seinen Platz gleichberechtigt, vollwertig und rabattlos erhält. Daß mittin der Auslandsfortimenter ebensowenig berechtigt ist, Kundenrabatte einzuräumen, wie der deutsche Inlandsfortimenter;

2. daß der neutrale Sortimentsbuchhandel während der fünf Kriegsjahre die Kriegsvaluta in einer Weise hat nutzbar machen können, daß er im Golde geschwommen hat, dergestalt, daß er sich, weil ihm der Goldstrom schließlich unheimlich wurde und er gewissermaßen der Nemesis durch ein Süknopfer zuvorkommen wollte, eines Teils des enormen Valutaübergewinnes durch Niesenrabatte zugunsten seiner Kunden entäußerte;

3. daß im deutschen Buchhandel keine Meinungsverschiedenheit darüber herrscht, daß die wirtschaftliche Lage in Deutschland so erdrückend schwer ist, daß sentimentale Regungen und kollegiale Sympathien vor der harten Notwendigkeit zurücktreten müssen, in erster Linie die deutschen Verleger und Sortimenter zu stützen und vor ausländischer Ausbeutung zu schützen;