

habe sehr viel an der Verbreitung des deutschen Buches mitgearbeitet und ginge jetzt zugrunde, wenn die Verkaufsordnung eingeführt würde, aber nicht geschützt werden könne. Wie dies zu geschehen habe, könnten auch die schweizer Buchhändler nicht vorschlagen. (Bravo!)

Herr Adolf Hofmann-Berlin, verliest einen Brief eines Nichtfachmanns aber Gründers von Überseebuchhandlungen, nämlich der Sivakopmunder Buchhandlung mit vier Buchhandlungen und zwei Filialen. Man müsse berücksichtigen, daß in Zukunft Millionen von Deutschen auswandern würden, denen der Bezug von deutschen Büchern durch die Verkaufsordnung außerordentlich erschwert würde, und die uns dadurch kulturell verlorengehen könnten. Er betont, daß die Kosten der Überseebuchhandlungen außerordentlich hohe seien, da sie alle Spesen in Goldwährung bezahlen müßten, und daß der Überseebuchhandel deshalb auch eine reichbemessene Gewinnquote haben müsse.

Der Vorsitzende bittet die weiteren Redner, sich kurz zu fassen und nur neue Gesichtspunkte vorzutragen, da das Thema ja genügend erörtert worden sei; neue Gesichtspunkte namentlich, was die Pläne der Regierung anbetreffe.

Herr Dr. Franz Allstein-Berlin betont, daß es drei verschiedene Kategorien von Fällen gäbe, je nach der Verschiedenheit der Herstellungspreise, welche für die auszuführenden Bücher früher oder jetzt gezahlt worden seien. Deshalb sei ein gleichmäßiger Valutaaufschlag nicht denkbar. Es müsse aber verhintert werden, daß die Bücher infolge des jetzigen Valutatiefstandes sogar unter dem Papierpreis verkauft würden. Die Regierung werde uns fragen, wie wir ihre Maßregeln schützen könnten, deshalb müßten wir schon jetzt Vorschläge ausarbeiten und nicht abwarten, daß die Regierung an uns herantrete. Er empfehle zu diesem Zweck eine Umfrage bei den Mitgliedern betr. Bemessung der Valuta und Mittel zur Durchführung.

Herr Dr. de Gruyter-Berlin bekennt sich als einen entschiedenen Befürworter der Verkaufsordnung bis auf zwei Vorbehalte. Alles Für und Wider sei in der Denkschrift des Leiters der Wirtschaftsstelle des Börsenvereins vorzüglich und unparteiisch dargestellt worden. Seine Firma sei schwankend und habe die Auslandzuschläge zurückgezogen, weil ihr der Aufschlag einzelner Firmen nicht als eine genügende Maßnahme erschienen sei. Neue Voraussetzungen bedingten aber eine neue Stellungnahme, und es müßte nicht nur das privatwirtschaftliche, sondern auch das volkswirtschaftliche Interesse durch ein Entgegenreten gegenüber der jetzigen Verschleuderung des deutschen Buches gewahrt werden. Er sei solange Gegner der Aufschläge gewesen, solange er geglaubt habe, daß die Valuta das Bild von Angebot und Nachfrage sei. Diesen Glauben könne man heute nicht mehr haben. Wenn die Mark keine höhere Kaufkraft im Auslande habe, so sei dies auch eine Folge der Spekulation und der Willkür. Wenn die Verkaufsordnung durchgehe, könnten die Verleger die Ladenpreise gewisser Verkaufswerke ja erniedrigen und ihre Ladenhüter entsprechend herabsenken, sodaß die Verkaufsmöglichkeit dieser Bücher auch bei der Verkaufsordnung dieselbe bleibe wie früher ohne eine solche. Wir müßten den Weg einer Erhöhung der Auslandspreise gehen, allein oder mit der Regierung, umso mehr, wenn die Regierung uns die Mittel in die Hand gäbe, die Läden zu verstopfen. Wir müßten aber vor allem dafür sorgen, daß der geplante Ausfuhrzoll nicht zu hoch wird. Auch wenn die Verkaufsordnung nur einen Teil der Bücherausfuhr erfasse, dürfte der Versuch auf keinen Fall gescheut werden, damit unsere Bücher nicht zur Bettelware würden. (Bravo!) Er antwortet Herrn Lichtenhahn durch Verlesen eines Auszuges aus einem Brief, den er aus Luzern erhalten habe, und in welchem überentfänglich hohe Preise geklagt wird. Wer steckt nun den Verdienst wirklich ein? Eine Lücke in der geplanten Verkaufsordnung müsse er doch feststellen. Es fehle darin die Bestimmung, daß der Gewinn des Valutazuschlages dem Produzenten zugehe und nicht dem Inlandsfortimenter. Er schlage deshalb folgenden Zusatzantrag vor:

»Der Verleger hat das Recht, bei Bestellungen auf Bücher zum Einzelladenpreise von über M . . . , die ihm vom Inlandsbuchhändler zugehen und für das Ausland bestimmt sind, vom Inlandsbuchhändler die Erstattung eines Markpreises zu

verlangen, der dem in § 3 vorgeschriebenen Preise ausländischer Währung unter Umrechnung nach dem in § 9 umschriebenen Wochen-Durchschnittskurs und nach Abzug der darauf entfallenden Rabattierung gleichkommt. Im Zweifelsfalle liegt der Nachweis, daß das Buch nicht für das Ausland bestimmt ist, dem es bestellenden Inlandsfortimenter ob.«

Was die Kontrolle anbetreffe, so könne man größere Bestellungen sicher erfassen, denn das Recht müsse der Verleger haben, seiner Ware nachzugehen. Er schlage vor, eine Preisgrenze zu bestimmen, unter der das Buch ohne Vorbehalt der Vergütung der Valutadifferenz von den Sortimentern ausgeliefert werden könne.

Herr Dr. Fritz Springer-Berlin bekennt sich als Gegner der Verkaufsordnung; er sei in vielen Punkten anderer Meinung als Herr Dr. de Gruyter, obwohl auch er die Objektivität und Gründlichkeit der Ausführungen des Leiters der Wirtschaftsstelle anerkenne. Er halte die Verkaufsordnung für gefährlich, weil sie den Umsatz herabdrücke und undurchführbar sei. Deshalb habe er den bereits eingeführten Auslandzuschlag wieder abgeschafft.

Herr Kirstein-Leipzig fordert die Versammlung auf, dem Börsenvereinsvorstand das Vertrauen auszusprechen und ihn zu ersuchen, so schnell als möglich eine Verkaufsordnung einzuführen, die jeden zwingt, aber auch jeden schützt.

Herr Ernst-Berlin behauptet, daß ein Schutz der Verkaufsordnung solange nicht gesichert sei, als der deutsche Buchhändler im Auslande sogar noch einen Kundenrabatt gewähre. Die Autoren würden sich übrigens unfehlbar mit ihren Ansprüchen an der Teilnahme der Valutaaufschläge melden. Varsortimentlieferungen könnten überhaupt nicht geprüft werden.

Herr Schanz-Berlin betont, daß bisher fast nur der Standpunkt der wissenschaftlichen Verleger, insbesondere durch die Ausführungen des Herrn Hofrat Meiner, zur Geltung gekommen sei. Es müsse die Frage aber auch vom Standpunkt des schönwissenschaftlichen Verlags geprüft werden, und da sei vor allem die Konkurrenz des Auslands bei den illustrierten Zeitschriften zu befürchten. Die amerikanischen Zeitschriften seien noch heute so billig, daß wir bei Kurserhöhungen unserer Preise nicht mehr konkurrieren könnten. Wir könnten uns im Ausland mit unseren populären Zeitschriften wie z. B. »Die Woche« nur dann wieder einführen, wenn wir sie in deutscher Währung berechneten. Abhängig müßten die Inlandspreise auch schon in einem halben Jahr so in die Höhe gehen, daß sie sich den Auslandspreisen nähern werden; er empfehle daher, abzuwarten, um so mehr, als es auch ein Ausland gäbe, wo wir bei der Valuta gewinnen und uns bis zu einem gewissen Grade schadlos halten könnten.

Herr Direktor Klemm-Berlin gibt als Argument den Verkaufsordnungsgegnern zu bedenken, daß das gute Buch vom Ausland zum Schaden des deutschen Sortimenters bestellt werde, für den infolge der hohen Auslandsaufträge nicht mehr genug Ware übrig bleibe.

Herr Dr. Fritz Springer-Berlin: Das Ausland nähme uns vor allem das Papier weg, das schon im nächsten Jahre das Dreifache von heute kosten werde. Er sei von Anfang gegen Valutaaufschläge aus Gründen nationalen Gefühls gewesen. Jedes Buch sei ein Pionier des Deutschtums, jeder Abonnent einer Zeitschrift zu den jetzigen billigen Preisen werde ein dauernder Abnehmer, der auch alte Jahrgänge nachbezöge. Er zitiert das »Taschenbuch der Hütte« im Verlag von Ernst & Sohn (Herr Ernst stimmt zu). Jeder Käufer dieses für die Ausbreitung deutscher Industrie ungemein wichtigen Nachschlagewerkes werde ein sicherer Abnehmer, nicht nur der weiteren Jahrgänge, sondern der deutschen Industrie überhaupt. Es müsse deshalb auf die Zukunft mehr Rücksicht genommen werden. Er sei zweitens aber auch von der Undurchführbarkeit der Verkaufsordnung überzeugt. Den schweizer Kollegen könne man kein Mittel zur Verhinderung der Schleuderei an die Hand geben. Er bezieht sich auf den Aufsatz von Junk in der neuesten Nummer des Gildblattes, namentlich auf dessen ausgezeichnet dargestellte Bedenken hinsichtlich der Durchführbarkeit. Auch die Gefahr einer Rückvergütung müsse ins Auge gefaßt werden, wodurch die Auslandspreise durch Abmachungen von Firma zu Firma wieder illusorisch gemacht würden. Das wäre auch dadurch nicht