

Der Valuta-Ausgleich gemäß § 4 stellt in Prozenten abgerundet den Unterschied zwischen den höchsten Tageskursen der vergangenen Woche und den für das betreffende Land festgesetzten Umrechnungskursen dar.

Er ist beim Verkauf an Buchhändler und Wiederverkäufer des Auslands auf die deutschen Nettopreise, bei Verkäufen an das Publikum im Auslande auf die deutschen Ladenpreise aufzuschlagen. Letzterenfalls tritt zu der Endsumme gemäß § 6 noch der Teuerungszuschlag von 20 % hinzu.

## Verband der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel.

### Bericht

(3. T. stenographischer) über die Verhandlungen der Vorsitzenden-Zusammenkunft, abgehalten am 13. und 14. September 1919 im Hotel »Zum Schwan« in Würzburg.

(Fortsetzung zu Nr. 33.)

Gottfried Spemann (Stuttgart) als Vertreter des Vorstands des Deutschen Verlegervereins: Die Bedenken, welche der Verlag gegen eine Erhöhung des Teuerungszuschlags hegt und die in der Erklärung der Hauptversammlung des Deutschen Verlegervereins vom 17. Mai 1919 zum Ausdruck kamen, dahingehend, daß »die Hauptversammlung eine solche Erhöhung über den Satz von 10% hinaus für den Buchhandel für verderblich halte«, haben sich nicht vermindert.

Die Frage der Erhöhung des Teuerungszuschlags ist zu betrachten vom Standpunkt des Publikums, des Sortimenters und des Verlags.

Ablehnen wird die Erhöhung des Teuerungszuschlags unter allen Umständen das Publikum, in zahlreichen Fällen das Sortiment und fast unter allen Verhältnissen der Verlag.

Das Publikum wird die Erhöhung ablehnen, weil neue Bücher schon ohne jeden Zuschlag recht teuer sind, ältere Artikel aber, die noch zu Friedenspreisen hergestellt waren, mehr und mehr vom Markt verschwinden, sodaß bald nur noch teuer hergestellte Bücher mit demgemäß hohen Preisen auf den Sortimentertagern vorhanden sind, die durch jeden Zuschlag, insbesondere aber vollends durch eine Erhöhung des jetzt bestehenden Teuerungszuschlags zur Luxusware werden. Luxusware findet Absatz in Zeiten großer Geldflüssigkeit; dieser Absatz wird naturgemäß gesteigert, wenn Konkurrenzartikel aus anderen Branchen fehlen. Wir gehen Zeiten entgegen, da die Geldflüssigkeit aufhören wird und wieder mehr Konkurrenzartikel auf den Markt kommen. — Das Publikum also wird die hohen Bücherpreise ablehnen, sobald diese in Bälde zu erwartenden Verhältnisse eingetreten sind, da es für teure Artikel eben kein Geld übrig haben wird. Demgemäß ist jede Verteuerung der Bücher über das absolut notwendige Maß hinaus zu verwerfen.

Ablehnen würden jede Erhöhung des Teuerungszuschlags aber auch zahlreiche Sortimenter, die in richtiger Erkenntnis der Lage durch sie einen Rückgang des Umsatzes und eine Vermehrung der Buchhändler befürchten.

Der Rückgang des Umsatzes wird in besonderem Maße eintreten, sobald die außergewöhnlich hohen Steuern und Abgaben in Kraft getreten sind, also nach dem 1. Januar 1920; die Zahl der Buchhändler ist in starkem Wachsen und würde durch Erhöhung des Teuerungszuschlags auf 20% eine weitere sprunghafte Zunahme erfahren. Ferner würden sich die Sortimenter auf eine Kollision mit den Buchrämtern gefaßt zu machen haben, welche die Dinge nun doch nicht mehr so ruhig mit ansehen dürften, sich entsprechendes Material beschaffen und schließlich, auf Grund der letztjährigen Geschäftsergebnisse im Sortiment, vielleicht jeden Teuerungszuschlag, auch den 10%igen, untersagen.

Nicht unerwähnt darf bleiben, daß schon jetzt, durch die Tatsache, daß nicht alle Sortimenter den gleichen Teuerungszuschlag erheben, und daß nicht in allen Fällen auch nur der offizielle 10%ige Teuerungszuschlag berechnet wird, beim Käufer eine gewisse Unsicherheit eingetreten ist, ob ihm auch der korrekte Preis abverlangt wird; eine Unsicherheit, die sich durch

eine Erhöhung des Teuerungszuschlags mit den analogen Folgeerscheinungen noch wesentlich steigern muß.

Zwar ist mit Sicherheit anzunehmen, daß der Umsatz der nächsten Jahre im Sortiment erheblich hinter demjenigen der letzten Zeit zurückbleiben wird, auch wenn keine Erhöhung des Teuerungszuschlags erfolgt. Aber hieraus den Schluß zu ziehen, der zurückgehende Umsatz könne durch Erhöhung des Teuerungszuschlags wieder weitgemacht werden, wäre durchaus falsch, und dahingehende Bestrebungen müssen als absatzfeindlich und geschäftsschädigend erscheinen.

Ablehnen muß den erhöhten Teuerungszuschlag aber auch der Verlag:

Der Verleger weiß, daß seine Neuerscheinungen teuer geworden sind. Teuer, auch wenn er sich mit einem viel bescheideneren Nutzen begnügt, als früher, da seine Bücher im Laden noch billig waren. Er muß seine Novitäten mit einem geringeren Nutzen kalkulieren, um die Ladenpreise nicht allzu hoch zu bemessen und kann es natürlich nicht gelassen mit ansehen, wie nun die Bücher — trotz seiner eigenen Zurückhaltung — infolge des Teuerungszuschlags einen Verkaufspreis bekommen, der ihm selbst verkaufspsychologisch zu hoch erschien.

Bemerkend, daß die Bücher infolge des Zuschlags doch nicht mehr den für sie angemessenen Ladenpreis erhielten, verkürzten wohl manche Verleger den Sortimenterrabatt, um wenigstens ihre Kalkulation zu verbessern. — Die Verleger werden die Rabatte in vermehrtem und verstärktem Maße verkürzen, sobald sie sehen, daß der Sortimenter eine Einkommensgarantie erstrebt und trotz des allgemein rückläufigen Umsatzes für sich eine Ausnahmestellung hinsichtlich des Geschäftsgewinns beansprucht.

Publikum, Sortiment wie Verlag haben also gleicherweise ein Interesse daran, daß der Teuerungszuschlag zum mindesten nicht erhöht wird — am besten wäre, er verschwände überhaupt und der alte Ladenpreis träte wieder in seine Rechte; jedenfalls muß der Verlag eine weitere Erhöhung des Teuerungszuschlags ablehnen: er glaubt, hierdurch letzten Endes dem Wohl seiner Geschäftsfreunde, der Sortimenter, am besten zu dienen.

Vorsitzender: Meine Herren! Sie haben die beiden Referate gehört; wir treten nunmehr in die Diskussion über Punkt I ein, und ich erteile das Wort Herrn Hofrat Dr. Meiner.

Hofrat Dr. Meiner (Leipzig): Meine Herren! Sie wissen, der Börsenvereinsvorstand hat einen breiten Rücken, und ich als Vorsteher lasse mir viel gefallen, aber wenn es Schule machen sollte, daß man, wie Herr Mitschmann, den Börsenvereinsvorstand persönlich angreift, dann muß ich mit Bitterolf aus Wagners Tannhäuser sagen: Heraus zum Kampfe mit uns allen. Wer bliebe ruhig, hört er dies! Herr Mitschmann hat es für gut gehalten, auf die Verhandlungen vom 4. Juli zurückzukommen, in welchen die Frage der Abfassung des Referats Dr. Adermann zur Sprache kam. Ich muß nochmals aufklären: Es ist richtig, daß das Referat ohne Kenntnis des Vorstandes verschickt worden ist, aber selbstverständlich hat Herr Dr. Adermann den Auftrag erhalten, ein solches Referat abzufassen, aber ohne irgend welche Direktiven, nach welcher Richtung hin das Referat ausklingen soll. Wir machen es beim Börsenverein nicht so, wie Herr Mitschmann vielleicht bei der Gilde. Gerade damit das Referat ganz neutral sein sollte, sind Herrn Dr. Adermann keine Vorschriften gemacht worden. Auf Grund der Zahlen sollte er feststellen, was er von seinem volkswirtschaftlichen Standpunkt aus für richtig findet. Als das Referat hinausgeschickt war, habe ich Herrn Dr. Adermann gesagt: Sie haben ja nur die eine Seite beleuchtet, nämlich die Seite der Ablehnung, worauf er auf sein Referat hintwies, in dem steht, er hätte dies mit Ab-