

in den 8 Stunden wirklich gearbeitet wird. Geschieht dies und sind die Verleger dann in der Lage, zu erschwinglichen Preisen verkaufen zu können, werden sie auch ihrerseits so viele Aufträge geben, daß das gesamte Buchgewerbe voll beschäftigt ist.

Vor allem sollten Papieraufträge nur noch zu festen Preisen erteilt werden. Dadurch, daß sich die Papierfabriken das Recht ausbedingen, zum Tagespreis zu liefern, sind den wüßtesten Preistreibern Tür und Tor geöffnet. Ich glaube auch nicht, daß die Stellung der Bedingung »Preis freibleibend« rechtlich irgendwie haltbar ist, denn diese Bedingung entspricht nicht den geschäftlichen Gepflogenheiten und dem Handelsrecht. Durch Einbürgerung derartiger Gewohnheiten würde der auf Treu und Glauben gegründete Aufbau des geschäftlichen Lebens ohne weiteres umgestürzt werden. — Ich habe für verschiedene Werke im Dezember Papier bestellt zu M 2.— das Kilo, jetzt verlangt der Papierhändler für denselben oder einen geringeren Stoff M 8.— Ich verweigere, um eine Unterlage zu schaffen, in einem besonders krassen Falle die Annahme und lasse gerichtlich feststellen, ob hier die Preise nicht auf ähnliche Weise in die Höhe getrieben werden wie beim Heringshandel, bei dem die Gesellschaft, die eine Million Betriebskapital hatte, 9 Millionen Gewinn verteilt.

Solange man sich solche übertriebene Preise ruhig gefallen läßt, verdient man es nicht besser. Die Geduld und die Leistungsfähigkeit der Verleger sind erschöpft, und sie werden beweisen, daß sie in der Lage sind, sich nicht alles bieten lassen zu müssen.

München, den 7. Juni 1920.

J. F. Lehmann.

Ladenpreis und Teuerungszuschläge.

In den beiden Artikeln der Nr. 112 des Börsenblattes, die die von Verleger- und Sortimentersseite jetzt sehr umstrittene Frage ihrer Teuerungszuschläge in deren Einwirkung auf den Ladenpreis sowie den Absatz der Bücher behandeln, sind verschiedene Ausführungen enthalten, die namentlich auch mit Rücksicht auf den auch im Buchhandel sich schon jetzt geltend machenden Umschwung der Wirtschaftslage nicht unwiderprochen bleiben können. Die beiden Verfasser, Vertreter des Sortiments, stellen nämlich die Dinge letzten Endes so hin, als ob die in der letzten Zeit so rasch fortgeschrittene Erhöhung der Bücherpreise nur auf Rechnung des Verlages zu stellen sei. Der eine sagt: »was machen die paar Prozent des Sortimenters aus, wenn innerhalb weniger Wochen 50—100prozentige Erhöhungen möglich sind«. Dieser Darstellung muß mit aller Deutlichkeit gegenübergehalten werden, daß bei 40% Rabatt — und anders rabattierte Bücher erklären die beiden Verfasser ja jetzt und besonders bei einem weiteren Rückgang des Absatzes nicht mehr vertreiben zu können — und dem 20%igen Sortimenterteuerungszuschlag der Zwischenhandel eben die ganze Hälfte des Verkaufspreises für sich in Anspruch nimmt, während dem Verlag, dessen allgemeine Unkosten der Herstellung, des Betriebes und der Auslieferung wohl hinter den Unkosten des Sortimenters in ihrer Steigerung nicht zurückbleiben werden, der aber außerdem Satz, Druck, Papier, Einband, Honorar zu bezahlen und das ganze bei Verlagsunternehmungen bekanntlich sehr ins Gewicht fallende Risiko zu tragen hat (in dem einen Artikel wird zwar auch die kühne Behauptung aufgestellt: »das Risiko des Zwischenhändlers ist jetzt größer als das des Verlegers«, nur die andere Hälfte verbleibt. Dabei wird der Verlag noch für die Verteuerung der Bücher und die sich aus ihr ergebende Absatzstörung und deren weitere Folgen verantwortlich gemacht. Es wird diesbezüglich u. a. auf die Langenscheidtschen Wörterbücher und die Sammlung »Aus Natur und Geisteswelt« hingewiesen, deren Preis sich von M 1.25 auf M 8.40 für das gebundene Exemplar erhöht hat. Wie liegt denn aber die Preiserhöhung und der Anteil des Verlages und des Sortimenters an ihr in Wahrheit? Wenn der Ladenpreis eines Buches im Format dieser Sammlung bei 8 Bogen Umfang steif kartoniert vor dem Krieg M 1.— bei 40% Rabatt betrug, so hatte das Sortiment brutto 40 S., der Verlag abzüglich aller Herstellungskosten 33 S am Exemplar. Würde der Verlag den Verkaufspreis nur so weit erhöhen, daß ihm ein Bruttoerlös von M — 69,5, also nur etwas über das Zweifache, bleibt, so ergibt sich zuzüglich des 20prozentigen Sortimenterszuschlages ein Betrag von M 7,35; von diesem erhält das Sortiment wieder bei 40% Rabatt M 3,68, also die Hälfte und das Neunfache seines früheren Bruttoerlöses. Würde der Verlag zur Deckung seiner Unkosten und als Nutzen für sich auch das Neunfache des früheren Betrages in Anspruch nehmen, also M 3.—, so würde sich der Verkaufspreis auf M 12.— erhöhen müssen. Dann würde der Nutzen des Sortimenters M 6.— brutto, also immer noch das Doppelte von dem des Verlages betragen.

Ist dadurch nicht der klare Beweis erbracht, daß der Verlag nicht derjenige Teil ist, der die Preise der Bücher so weit in die Höhe ge-

trieben hat, daß sie nicht mehr absetzbar sind? Der Verlag weiß genau, daß der Absatz ins Stocken kommen muß, soll er aber nicht wenigstens das Doppelte seines früheren Bruttonutzens in Anspruch nehmen dürfen, während das Sortiment das Neunfache fordert? Wenn von dem einen Verfasser gesagt wird, der 20prozentige Sortimenterszuschlag erhöhe den 40prozentigen Rabatt nur auf 50%, so ist das eben nur dann zutreffend, wenn der Rabatt auf einen um 20% erhöhten Preis bezogen wird. Das Publikum könnte aber das Buch für M 10.— und nicht für M 12.— erhalten, wenn dieser Aufschlag nicht allein von dem Sortiment für sich in Anspruch genommen würde. Der Verlagspreis bleibt M 10.—, und der Nutzen des Zwischenhandels beträgt bei 40% Rabatt und 20% Sortimenterszuschlag nicht 50%, sondern 60%. Wenn also der Preis der Bücher gesenkt werden soll, damit das Sinken des Absatzes hintangehalten werden kann, so muß vor allem das Sortiment seine Auffassung und seine Geschäftspraxis ändern. Wenn an sich nichts am Zwischenhandel zu verdienen wäre, so würden nicht so viele Versand- und Reisebuchhandlungen entstanden sein, worüber sich die beiden Verfasser beklagen. Das zeigt doch nur, daß auf anderen Wegen jedenfalls mit dem Vertriebe von Büchern ein gutes Geschäft zu machen ist. Ebenso wie in allen anderen Gewerben darf aber — wenn unser Wirtschaftsleben nicht überhaupt aufhören soll — künftig die Devise nicht mehr sein: »kleiner Umsatz bei großem Nutzen«, sondern wir müssen wieder zu dem Grundsatz zurückkehren: »großer Umsatz bei kleinem Nutzen«, der Deutschlands Handel und Wohlstand vor dem Kriege hervorgerufen hat, und zu dieser Rückkehr müssen die Wege gesucht und gefunden werden.

Ein Verleger.

Im Sortiment macht man nur zu oft die Erfahrung, daß irgend jemand über irgend etwas sich nur einseitig informiert, nur das Liest und kauft, was seine Meinung vertritt — ein unparteiisches Urteil, das auch der Gegenseite gerecht wird und sachlich ist, läßt sich so natürlich nicht gewinnen. Daß der Buchhändler (Verleger und Sortiment) selbst auch so handelt, ist aber am allerbedauerlichsten. Würde auf beiden Seiten das Bestreben herrschen, dem anderen gerecht zu werden, ihn zu verstehen, weniger selbstüchtig zu sein — dann sielen die leider oft so scharfen Gegensätze von selber fort, und dem Ganzen, der Allgemeinheit wäre damit gedient. Am schlimmsten aber sind die Außensteiter, die sich über Gesetz und Rechte hinwegsetzen, dem Wahlspruch huldigend: »und bist du nicht willig, so brauch' ich Gewalt!« Schließlich sollte doch jeder Streit, der an und für sich berechtigt sein mag, von höherer Warte aus durchgefochten werden. Wir sehen an unserem armen Vaterland, wohin Uneinigkeit führt. So möchte ich empfehlen, die Artikel im Sprechsaal Nr. 112 doch recht sorgfältig und ohne Voreingenommenheit zu lesen. Herr Walter Guttmann besonders bringt manchen neuen Gesichtspunkt, zwar vom Sortimentersstandpunkt aus, dem sich aber die Verleger nicht verschließen sollten, schließlich sind beide Teile aufeinander angewiesen. Das ist schon oft so folgerichtig begründet worden, daß es nicht besonders betont zu werden braucht. Da aber auch Behörden, Bibliotheken u. a. das Börsenblatt lesen, meine ich, daß mein Hinweis nicht überflüssig ist, wenn der Verlag und die Behörden dem Sortiment gerecht werden wollen und sollen.

Darmstadt.

Dito Carius.

Umgehung der Ausfuhrgenehmigung durch Privatpersonen.

Wir Buchhändler in Deutschösterreich tragen seit kurzem die 2% Spejen für Ausfuhrgenehmigung und zugunsten der Reichskasse auch noch eine Ausfuhrabgabe von 6%. Nicht so Privatpersonen. Diese bestellen sich ihren Bedarf an Büchern einfach direkt vom Verlag (auch oft ohne den 20prozentigen Zuschlag) an die Adresse vom benachbarten bayrischen Grenzdorf Neuhaus, oder sie wählen ihren Bedarf in einem Sortiment der naheliegenden Stadt Passau und passieren unbeanstaltet mit ihren Büchern unterm Arm die Grenze. Ist die Ausfuhrgenehmigung denn nur vom Sortimentersortiment beizubringen? Soweit uns bekannt ist, hätte diese auch eine Privatperson beim Grenzübertritt vorzuzeigen. Es wäre angezeigt, wenn die Grenzollanten von der Außenhandelsniederstelle angewiesen würden, die Ausfuhrgenehmigung für Bücher auch von Privaten abzuverlangen.

Schärding (Ober-Österreich).

Josef Heindl's Buchhandlung.

Diese Anweisung an alle Zollämter ist natürlich längst ergangen; nach dem Inkrafttreten des Ausfuhrverbots für Bücher usw. am 15. März d. J. darf kein Buch mehr ohne Ausfuhrbewilligung über die Grenze gebracht werden. Red.