

wärtig durch die Umstände gerechtfertigt ist oder als wucherisch bekämpft, und ob nicht zum mindesten eine Herabsetzung auf 15% gefordert werden müsse. Diese Frage dürfte in den Verhandlungen mit dem Reichswirtschaftsministerium endgültig erledigt worden sein. Es ist also davon als feststehend auszugehen, daß unter den gegenwärtigen Verhältnissen das Sortiment eine Erhöhung seiner Einnahmen, wie sie durch den Teuerungszuschlag bewirkt wird, unbedingt braucht, um die Verteuerung seines Betriebes tragen zu können. Für den Buchhandel sollte es sich nur darum handeln, wie die Einrichtung solcher Teuerungszuschläge, wie diese Idee grundsätzlich zu beurteilen ist, ob sie einen begrüßenswerten, als gesund weiterzuentwickelnden Fortschritt darstellt oder schwere Gefahren für den Bestand des bisher Erreichten in sich birgt. Es ist also zu erwägen, ob nicht vielleicht die an sich als notwendig zuzugestehende wirtschaftliche Stärkung des Sortiments in seinem eigenen wie vor allem im Interesse des Gesamtbuchhandels besser auf anderem Wege zu erstreben wäre als durch unveränderte Beibehaltung des Systems der Sortimenterteuerungszuschläge.

Geht man der Idee des Sortimenterteuerungszuschlags auf den Grund, so kann nicht zweifelhaft sein, daß sie praktisch die Aufhebung des festen Ladenpreises bedeutet. Das wird deutlicher, wenn man die mit der Erhöhung der Teuerungszuschläge im Zusammenhang stehenden Rabattkürzungen mit in den Kreis der Betrachtung zieht. Mit der Anerkennung seiner Teuerungszuschläge hat der Sortimenter ein Recht bei der Mitbestimmung des Ladenpreises erlangt. Zunächst kommt in dem Zuschlag nur eine Erhöhung des Gewinnanteils des Sortimenters zum Ausdruck. Solange aber der Verleger darauf mit einer Rabattkürzung antworten und somit den zunächst erreichten Gewinn des Sortimenters wieder aufheben kann — und er tut das, muß es zum Teil tun, um den für die Absatzfähigkeit des Buches entscheidenden Verkaufspreis entsprechend niedrig halten zu können —, bewegt man sich im Kreise. Der Sortimenter wird sich das einmal erlangte Mitbestimmungsrecht nicht wieder nehmen lassen und jede Rabattkürzung mit Erhöhung seiner Aufschläge beantworten wollen. Der Verleger umgekehrt wird sein Buch stets so niedrig als möglich kalkulieren wollen und seine Bezugsbedingungen entsprechend festsetzen. Sollte der Sortimenterteuerungszuschlag eine ständige Einrichtung bleiben, so wäre schließlich ein Ziel nur zu erreichen, wenn einerseits der Verleger seinen Rabatt auf Null zusammenstreicht und von sich aus nur den Verkaufspreis an den Buchhandel festsetzt, andererseits aber der Sortimenter seine Aufschläge aus eigener Macht regelt und so den tatsächlichen Verkaufspreis an das Publikum feststellt. Das brauchte kein Nachteil zu sein, wenn nicht der Verleger seinerseits auch unmittelbar an das Publikum lieferte. Da es aber schwerlich eine Möglichkeit geben wird, den Verleger auch auf dieser Stufe der Entwicklung zu zwingen, für diesen direkten Absatz die vom Sortimenter festgesetzten Aufschläge zu beachten, so sähe sich, namentlich bei dem heutigen Stande des Nachrichten- und Verkehrs wesens, das Sortiment sofort von einer Konkurrenz bedroht, der es nicht mehr gewachsen wäre. Die Erhaltung des festen Ladenpreises in seiner bisherigen Gestalt erweist sich also durch diese Überlegung als ein Gebot der Selbstverständlichkeit, die mit dem Gedanken der Teuerungszuschläge eingeschlagene Richtung als gefährlich.

Insbefondere in der rohen Form, in der das System der Teuerungszuschläge heute in Geltung ist, kann es nicht auf die Dauer erhalten werden. Wie schon am Anfang angedeutet wurde, wird wahrscheinlich hier bald die Not der Zeit die Unhaltbarkeit ohne weiteres offenbaren. Die Einführung des Sortimenterteuerungszuschlags war nicht zuletzt deswegen unbedingt gerechtfertigt, weil tatsächlich — der Buchhandel kann das im übrigen mit Stolz betonen — die Bücherpreise bisher wesentlich hinter der allgemeinen Verteuerung anderer Waren wie des ganzen Lebens zurückgeblieben waren. Namentlich die alten Bestände der vor längerer Zeit erschienenen Bücher konnten, zumal unter dem Einfluß der auf eine Vernichtung des Betriebskapitals hinauslaufenden Wuchergesetzgebung und infolge des besonders stark individualisierten Charakters des Buches, nicht in dem Maß

heraufgesetzt werden, wie es die fortschreitende Geldentwertung verlangt hätte. Der im Rabatt zum Ausdruck kommende Gewinn des Sortiments war deshalb hier tatsächlich viel zu gering. Es läßt sich ohne weiteres rechnerisch dartun, daß selbst bei den inzwischen erhöhten Preisen bei billigen Büchern der Rabatt allein auch heute noch nicht einmal zur Entlohnung der auf den Verkauf zu verwendenden Arbeit ausreicht, geschweige denn, daß hier noch ein Gewinn bliebe. Auch der Massenabsatz wird da nicht immer voll ausgleichend wirken können. Hier ist also der Teuerungszuschlag unbedingt gerechtfertigt. Etwas anders liegt es bei teureren Büchern, zumal wenn sie an sich schon ausreichend rabattiert sind. Erst recht aber muß sich der unterschiedslose Teuerungszuschlag bei Neuerscheinungen, bei denen sich die allgemeine Verteuerung schon im Preise voll auswirkt, unter dieser Voraussetzung eine Nachprüfung gefallen lassen. Mit dem steigenden Preise erhöht sich ja hier auch der absolute Umfang des Rabattgewinns. Andererseits bedeutet hier bei dem an sich schon hohen Preise der prozentuale Zuschlag eine Verteuerung in solchem Umfange, daß sie tatsächlich für die Absatzfähigkeit nicht unbedeutlich ist. Das wird jetzt, wo die Kaufkraft und Kaufkraft auf ein bedrohliches Mindestmaß sinkt, so deutlich fühlbar werden, daß sich dieser Tatsache niemand wird verschließen können und sich eine Änderung von selbst aufdrängen dürfte.

Vorsichtiges Abwägen wird dabei allen billigen Forderungen gerecht zu werden versuchen müssen. Bei Gegenständen, bei denen die allgemeine Verteuerung sich im Preise noch nicht voll ausdrückt, also bei allen älteren Werken, kann an völlige Aufhebung des jetzigen Zuschlags schwerlich gedacht werden. Für Neuerscheinungen dagegen, etwa für solche seit dem 1. Juli, deren Preise dem jetzigen allgemeinen Teuerungsstand voll entsprechen, wäre an Herabsetzung des Zuschlags, vielleicht sogar an völlige Aufhebung zu denken. Allerdings muß das davon abhängig gemacht werden, daß der Gedanke der Rabattkürzung als Antwort auf den Teuerungszuschlag hier nicht nachwirkt. Die Aufhebung oder Kürzung des Teuerungszuschlags setzt ausreichende Rabattierung voraus. Was als ausreichender Rabatt zu gelten hat, wäre wohl von Fall zu Fall festzusetzen. Der Gedanke einer Klassifizierung der Literatur nach Gruppen und Wertstufen und einer Staffelung der Mindestrabatte danach ist ja schon seit langer Zeit zur Erörterung gestellt. Der Vorstand des Börsenvereins könnte auf der Grundlage dieser Vorarbeiten im Einvernehmen mit den nächstbeteiligten sicher bald zu einer annehmbaren, allseitig befriedigenden Lösung gelangen. Je eher das geschieht, desto besser, damit nicht die Not später zu übereiltem Vorgehen oder gar zu wilden Lösungsversuchen zwingt, vor allem aber doch auch wohl, damit nicht in einer Katastrophe auch die vielleicht wertvollste Errungenschaft der bisherigen Entwicklung, der auch für die Zukunft in seinen Vorzügen kaum ersetzbare feste Ladenpreis, vernichtet wird.

### Deutscher Verlegerverein.

Stenographischer Bericht über die 34. ordentliche Hauptversammlung,

abgehalten im Buchhändlerhause zu Leipzig  
am Freitag, den 30. April 1920,  
nachmittags 3 Uhr.

(Fortsetzung zu Nr. 145 u. 147.)

Vorsitzender Dr. Georg Paetel (Berlin): Wir fahren im Jahresbericht fort:

Auslandlieferungen.

Hofrat Dr. Erich Ehlermann (Dresden): Ich möchte Ihnen nur in Ergänzung des Jahresberichts von einem Mundschreiben Mitteilung machen, das uns vom Vorstand des Börsenvereins zugegangen ist, wonach sich der Schweizerische Schriftstellerverein in Zürich mit der Aufforderung an den Börsenverein gewandt hat, daß die schweizerischen Autoren an dem Valutazuschlag auf die deutschen Bücher in irgendeiner Weise beteiligt werden möchten, und daß die Vereinigung dazu Stellung nehmen möchte. Ich glaube, wir haben uns auf den Standpunkt zu stellen, daß