

Was die übrigen Punkte betrifft, so kann von einer Preisverwirrung durch den Aufschlag keine Rede sein. Die Berechnungen der Herren Verleger sind so klipp und klar, daß unter Berücksichtigung ihrer eigenen Zuschläge in Höhe von 50 bis 200 Prozent nebst Verpackung und Porto bei Hinzurechnung von 20 Prozent jedwede Verwirrung ausgeschlossen ist.

Ferner muß dem Vorwurf, daß der Aufschlag den sogenannten »Auchbuchhandel« gezeitigt habe, ganz entschieden widersprochen werden. Diese Art Geschäfte haben durch das Aussenden von Reisenden so überhandgenommen. Die vielen Grossbuchhandlungen senden Reisende, ganz gleich aus welcher Branche, in die Welt, die jeden Buchbinder- und Friseurladen besuchen und ihre Erzeugnisse verkaufen. Diese Parasiten kommen also nicht auf Konto des Aufschlags.

Wie gesagt, alle Momente müssen herhalten, dem verhassten Aufschlag ein Ende zu bereiten. Der Sortimentler verdient zu viel und soll unter allen Umständen im Schweisse seines Angesichts sein Brot essen!

Schließlich sei dem Börsenverein an dieser Stelle für das zielbewusste Auftreten in Sachen des Steuerungsanschlages und für das Erhalten desselben der beste Dank ausgesprochen.

Ratibor.

Carl Roelle.

Nachdem zu dieser brennenden Frage seit der Veröffentlichung des Börsenvereins vom 17. Juli d. J. viel Lunte — meist vom Standpunkte des Sortimenters — verschrieben worden ist, sei es auch einem aus dem Sortiment hervorgegangenen, die Kundschaft von seiner Reisetätigkeit aus meist persönlich kennenden, jungen Verleger gestattet, seine Meinung zu sagen.

Der Preisabbau im Buchhandel ist unerlässlich, wenn das Geschäft nicht ganz lahmgelegt oder dem Auchbuchhandel (ohne Zuschläge) überlassen werden soll. Daß hierbei auch das schwerbeladene Sortiment sein Auskommen finden muß, ist selbstverständlich. Da 35 Prozent Rabatt kaum genügen dürften, um außer den Unkosten, Risikos und der eigenen Mühen einen angemessenen Reingewinn zu erübrigen, schlage ich vor, daß alle Verleger die Verkaufspreise so kalkulieren, daß mindestens 40 Prozent Rabatt gewährt werden können, worauf (auf alle Neulieferungen) dann kein Steuerungsanschlages erhoben werden dürfte. Mit dieser kleinen Korrektur der Bekanntmachung vom 17. Juli d. J. dürfte sicher ein Einvernehmen zwischen allen soliden Verlegern und Sortimentern zu erzielen und Punkt 1—2 zu vereinfachen sein, deren Auseinanderhaltung den Herren Sortimentern viel Mühe und Zeit kostet.

Auf die bisherigen Lagerbestände, Schulbücher, Vertragslieferungen aus der Zeit vor dem 18. Oktober 1918 könnte es bei den bisherigen 20, bzw. 10prozentigen Zuschlägen verbleiben.

Auch schlage ich vor, mit den schlecht zu rechnenden Freixemplaren aufzuhören und Staffelpreise bei Bezügen von 10, 25, 50 und 100 Exemplaren zu gewähren.

Berlin-Steglich, am 9. September 1920.

J. Hiemesch, i. Fa. Heimatverlag M. Hiemesch &amp; Co.

Die Kämpfe um den Steuerungsanschlages wären mit einem Strich erledigt, wenn der Verlag allgemein die Einsicht fände, wie der Verlag Morawe & Schöffel. Ich empfehle dem Verlag, die neuen Auslieferungsbedingungen dieser Firma im Börsenblatt Nr. 199 vom 4. September nachzulesen. Es würden keine Verhandlungen und Versammlungen mit langen Reden mehr notwendig sein, und Friede und Freude herrschten im ganzen Buchhandel.

Eberswalde, 6. September 1920. Hans Langewiesche.

In Nr. 202 des Börsenblattes ergeht sich Herr S. Niekerk-Rostock in Betrachtungen über die Notstandsordnung. Es erscheint mir überflüssig und wohl auch vergeblich, Herrn Niekerk überzeugen zu wollen, daß seine Ansichten über die Verteilung des Risikos zwischen Verleger und Sortimentler durchaus verkehrte sind. Wie Herr Niekerk in seinem Artikel, so habe auch ich in Ausschüßsitzungen in Leipzig wiederholt auf die Ähnlichkeit der Verhältnisse im Buchhandel mit denen im Handel mit Markenartikeln und Arzneimitteln hingewiesen. Die von Herrn Niekerk gemachten Angaben über die Bezugsbedingungen in diesen Gewerben haben mich veranlaßt, einen Fachmann zu bitten, sich über die Bedingungen in den genannten Handelsgebieten zu äußern. Seine Antwort folgt hierunter. Sie wird zweifellos Verlegern wie auch Sortimentern interessant sein.

Berlin.

Fritz Springer.

In seinen Ausführungen über die Berechtigung des Sortimenterssteuerungsanschlages in Nr. 202 des Börsenblattes für den Deutschen Buchhandel zieht der Verfasser eine Parallele zwischen dem Bücherdetailhandel (Sortimentshandel) und dem Handel mit sogenannten

Markenartikeln; eine Parallele, die fraglos eine gewisse Berechtigung hat. Nur ist Herr Niekerk im Irrtum, wenn er annimmt, daß der Wiederverkäufer von Markenartikeln durchweg mit einem Nutzen von 33% rechnen kann. Je mehr sich die betreffenden Fabrikate der Gunst des Publikums erfreuen, je größer die außerhalb des Einflussesgebietes des Verkäufers liegende Werbetätigkeit seitens des Herstellers ist, desto mehr wird in der Regel auch der dem Detaillisten zugebilligte Rabatt sinken. Gerade die von Herrn Niekerk angeführte Odolfabrik ist hierfür ein treffendes Beispiel. Ihre niedrigen Rabattsätze hatten im Vorjahre in Drogistenkreisen eine heftige Polemik gezeitigt, in deren Verlauf örtliche Drogistenvereinigungen zu Boykottserklärungen gegenüber den Odolpräparaten geschritten waren. Im Durchschnitt haben die für Markenartikel gewährten Rabattsätze eine Höhe von 25—33%, wobei die speisenfreie Lieferung sich durchaus nicht immer von selbst versteht, sondern in den meisten Fällen Gegenstand besonderer Abmachungen ist (größere Abschlässe usw.).

Auch die Steigerung der absoluten Höhe der Preise ist auf die Rabattsätze nicht ohne Einfluß geblieben. Einen Beweis dafür liefert der die Berechnung von fabrikmäßig hergestellten Spezialitäten regelnde § 21 der sechsten Ausgabe der Deutschen Arzneitaxe 1920. Er setzt für alle diejenigen Originalpräparate, deren Einkaufspreis M 7.50 übersteigt, einen Verdienstzuschlag von 40% = einem Rabatt von etwa 28,5% vom Verkaufspreise fest, während die früher geltenden Taxen dem Apotheker für alle Spezialitäten mit einem Einkaufspreis über M 3.60 einen Zuschlag von 50% = einem Rabatt von 33% vom Verkaufspreise zubilligten. Erst wenn der Einkaufspreis auf M 1.70 bis M 3.— sinkt, gestattet die Arzneitaxe einen Zuschlag von 60% = einem Rabatt von 37,5%. Es dürfte ohne weiteres einleuchten, daß die Fälle, in denen dieser höhere Rabatt in Frage kommt, bei der heutigen Geldentwertung in der Minderzahl sind, und der Apotheker sich in der Hauptsache mit einem Rabatt begnügen muß, der zwischen 28,5% und 33% schwankt. Irgendwelche Sonderspesen aber, Porto, Verpackung usw. darf er nur dann in Anrechnung bringen, wenn der Besteller vorher auf sie hingewiesen war. Es wird sich also hierbei stets nur um Sonderbestellungen handeln können, nicht um Präparate, die er laufend auf Lager hält.

## 20% oder 2%?

In Nummer 202 des Börsenblattes vom 8. September berechnet Herr S. Niekerk in Rostock für einen Eilballen im Gewicht von 105 Kilogramm auf einen Einkaufspreis von 700 Mark 150 Mark oder etwa 20 Prozent Spesen. Bei derartigen Durchschnittsrechnungen muß natürlich der Vertrieb wissenschaftlicher Bücher unlohnend erscheinen.

Es fehlt mir die Zeit zu statistischen Feststellungen, dennoch glaube ich nicht zu hoch zu schätzen, wenn ich als Durchschnittsladenpreis für wissenschaftliche Werke, die in den letzten Monaten zur Ausgabe gelangt sind, 40 bis 50 Mark für das Kilo annehme. Jedes Fünfkilopaket enthält, auch wenn es nicht immer voll ausgenutzt werden kann, durchschnittlich für etwa 150 Mark netto Bücher, verursacht also bei 2 Mark Porto etwa 1% Prozent Spesen, da der Fakturbetrag durch Postschicküberweisung kostenfrei ausgeglichen werden kann. Selbst bei Berechnung von Verpackung werden die Durchschnittspesen kaum 2% überschreiten, und auch bei Bezug durch Kommissionär, wobei die geringeren Frachtkosten wieder ausgleichend wirken, wird sich der Spesensatz für wissenschaftliche Bücher neueren Datums noch nicht auf den fünften Teil der von Herrn Niekerk errechneten Spesen belaufen.

Mit derartigen Durchschnittsrechnungen ist garnichts anzufangen, sie wirken nur irreführend und veranlassen zu falschen Entschlüssen, die zuletzt doch dem Sortiment zum Schaden gereichen. Der Verkauf von 100 Bändchen einer billigen Sammlung kostet das Vielfache an Arbeitszeit und Unkosten, die der Verkauf von 5 bis 10 wissenschaftlichen Werken zum gleichen Gesamtladenpreis erfordert. Wird für beide Büchergruppen ein annähernd gleicher Rabatt verlangt, dann muß das Sortiment mit Gegenmaßnahmen der Käufer wissenschaftlicher Literatur rechnen, zumal diese nicht erst seit gestern und heute glauben, auch ohne Sortiment auskommen zu können. Es sei nur an die schon 17 Jahre zurückliegende Streitschrift des Professors Bücher erinnert.

Auch sonst enthalten die Ausführungen vieles, das auf eine unzureichende Kenntnis der gegenwärtigen Lage des wissenschaftlichen Verlags schließen läßt. Darauf einzugehen fehlt mir Zeit und Lust, da nach meinem Dafürhalten nur Klares, Nachprüfung und Vergleich ermöglichendes Zahlenmaterial nutzbringend ist. Ich möchte Herrn Niekerk nur noch empfehlen, die Herstellungskosten wissenschaftlicher Werke kalkulieren zu lassen. Er wird dann finden, daß der wissenschaftliche Verlag in den meisten Fällen mit dem Preis a b a u s b a u überhaupt nicht gekommen ist.

Leipzig, den 9. September 1920. Wilhelm Ehrenberg.

Verantwortl. Red. i. V.: Richard Alberti — Verlag: Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus, Druck: Ramm & Seemann. Sämtlich in Leipzig. — Adresse der Redaktion und Expedition: Postfach 26 (Buchhändlerhaus).