



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei. Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 M. halbjährlich. Für Nichtmitglieder jedes Stück 200 M. halbjährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Porto-kosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 7.50 M. halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten. Rationierung d. Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jederz vorbehalten.

Umfang einer Seite 360 viergespaltene Petitzeilen. Mitgliederpreis: die Zeile 75 Pf., 1/2 S. 250 M., 1/3 S. 130 M., 1/4 Seite 65 M. Nichtmitgliederpreis: die Zeile 2.25 M., 1/2 S. 750 M., 1/3 S. 400 M., 1/4 S. 205 M. Stellengesuche 40 Pf. die Zeile. Auf alle Preise werden 25% Steuer-Zuschl. erhoben. Rabatt wird nicht gewährt. Beilagen werden nicht angenommen. Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 14 (R. 9).

Leipzig, Dienstag den 18. Januar 1921.

88. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Badisch-Pfälzischer Buchhändler-Verband.

Der Beitrag für das Jahr 1921 ist fällig. Er beträgt M. 50.—. Einwendungen auf das Konto des »Badisch-Pfälzischen Buchhändler-Verbandes« bei der »Rheinischen Kreditbank, Karlsruhe« — Postcheckkonto 281, Karlsruhe — erbeten.

Bis 20. Februar d. J. nicht eingegangene Beiträge werden zuzüglich Spesen per Postnachnahme erhoben.

Karlsruhe, den 15. Januar 1921.

Der Schatzmeister:
W. Hoffmann.

Schweizerischer Buchhändlerverein.

In den Schweizerischen Buchhändlerverein ist aufgenommen worden:

Herr Albert Hoster, Buch- und Kunsthandlung in Winterthur.

Zürich und Bern, den 12. Januar 1921.

Für den Vorstand des Schweizerischen Buchhändlervereins:

Der Sekretär: Dr. R. v. Stürler. Der Präsident: Mag. Kascher.

Zum Abbau der Teuerungszuschläge.

Die verschiedenen Versuche, durch Abänderung der Notstandsordnung den Wünschen beider Parteien im Buchhandel gerecht zu werden, haben bis jetzt zu keinem brauchbaren Ergebnis geführt. Vielmehr droht die Kluft, die sich zwischen Verlag und Sortiment aufgetan hat, sich noch zu verbreitern und zu vertiefen. Allen, denen daran liegt, die wirtschaftlichen Verhältnisse im Buchhandel einer Gesundung entgegenzuführen, ist klar, daß zu dem erstrebten Ziel nur eins führen kann, nämlich Verständnis für die Lage des andern Teils und Annäherung auf einer mittleren Linie.

Die vom Sortiment erhobenen Teuerungszuschläge sind entstanden zu einer Zeit, als die Ladenpreise der Bücher in trübsamem Mißverhältnis zum Weltmarktpreis standen und die Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis nicht mehr zur Deckung der Unkosten und zur Bestreitung des Lebensunterhaltes der Sortimentler ausreichte. Der Verleger setzte die Preise für seine alten Bestände im Interesse erhöhten Umsatzes nur um so viel herauf, als zur Deckung seiner Unkosten nötig war. Die Rabatte, welche er dem Sortimentler gewährte, blieben im günstigsten Falle dieselben wie in der Vorkriegszeit. In vielen Fällen wurden sie herabgesetzt, und Verkürzung des Ziels, sowie andere Verschlechterungen der Zahlungsbedingungen drückten den Verdienst des Sortimenters. Auch die Preise für Neuerscheinungen hielten sich, besonders während des Krieges, noch in mäßigen Grenzen, da die zur Herstellung der Bücher erforderlichen Rohstoffe im Lande genügend erzeugt wurden.

Während der Sortimentler in früheren Zeiten mit geringem Betriebskapital auskam und selbst bei steigendem Umsatz selten genötigt war, neue Mittel in seinen Betrieb zu stecken, sah er sich schon im Laufe des Krieges und besonders nach der Revolution vor ganz neue Fragen gestellt. Er mußte den größten Teil seines Bedarfs bar einkaufen; Warenknappheit und dauerndes Steigen der Preise zwangen ihn, in größeren Mengen einzukaufen, als er es sonst gewohnt war. Mit einem Wort: er mußte anfangen kaufmännisch zu rechnen. Hiermit konnten beide Teile, Verlag und Sortiment, zufrieden sein; denn der Verleger erhielt viel schneller sein Geld, und auch das Sortiment verkaufte in der Hauptsache gegen bar. Der ihm häufig gemachte Vorwurf unkaufmännischen Denkens traf nicht mehr zu. Durch alle diese Umstände trat aber noch etwas sehr Wesentliches in die Erscheinung: der Sortimentler übernahm einen großen Teil des Risikos, das früher nur der Verleger zu tragen hatte, und dieser Punkt ist es, der vom Verlage nicht genügend berücksichtigt wird, wenn er in eine Prüfung der Forderungen des Sortiments eintritt. Die Einstellung einer gewissen Risiko-Quote in seine Gewinnberechnung muß dem Sortiment zugestanden werden, da es ihm sonst nicht möglich ist, seine Schulden zu verzinsen, geschweige denn zu tilgen. Nur wenige Glückliche dürften in der Lage gewesen sein, den Kapitalbedarf der letzten Jahre aus eigenen Mitteln zu decken.

Nach dem vorher Gesagten soll der Teuerungszuschlag das Mißverhältnis ausgleichen zwischen dem nicht der Entwertung der Mark entsprechenden Bruttogewinn und den Unkosten. Er würde also überflüssig werden und seine Erhebung unsittlich sein, wenn dieses Mißverhältnis nicht mehr bestände.

Wenn wir also die Möglichkeit eines Abbaues der Sortimentlerzuschläge erwägen, muß zunächst die Frage beantwortet werden, ob die Bücher heute den Weltmarktpreis erreicht haben. Der Korporation Berliner Buchhändler ging kürzlich eine Anfrage der Handelskammer zu, betreffend Festsetzung der Entschädigung für die aus dem Ausland vertriebenen Reichsdeutschen, insbesondere wurden Angaben über die Steigerung der Bücherpreise gewünscht. Nach eingehender Erörterung wurde eine 600%ige Steigerung, also das Siebenfache des Friedenswertes, als Norm angegeben. Eine Aufstellung, die ich in meinem Betriebe für etwa 120 der gangbarsten Werke machen ließ, ergab für den November 1920 nur das Vierfache, für Klassiker das Zehnfache des letzten Friedenspreises. Die Antwort der Korporation dürfte also etwa das Richtige getroffen haben, da inzwischen weitere Preissteigerungen eingetreten haben. Dem entspricht auch der Umsatz meines Betriebes, der etwa das Sechsfache des letzten Friedensjahres beträgt, dies jedoch nur mit Hilfe des 20%igen Teuerungszuschlags. (Ohne diesen nur das Fünffache.) Wie steht es nun mit den Unkosten? Während man im allgemeinen mit einer Steigerung um das Zehnfache rechnet, dürfte diese Höhe im Buchhandel noch nicht ganz erreicht sein. Immerhin ist anzunehmen, daß unter Berücksichtigung der in Kürze fälligen Steuern die Unkosten des Sortimentbetriebes mindestens das Siebenfache des Friedens ausmachen. Nun stehen uns für das laufende Jahr noch ganz andere, heute noch nicht zu übersehende neue Lasten bevor, während die Aussicht auf Steigerung der