

In dem Aufsatze wird eine Prozentrechnung der Verteilung des Valutamehrerlöses gegeben, die, soweit sie das Barsortiment betrifft, irreführend ist, weil sie nicht zwischen Lieferungen des Barsortiments an Inlandsfortimente (in welchem Falle das Barsortiment auch für den Fall, daß der Inlandsfortimenter die Ware exportiert, überhaupt keinen Anteil am Valutagewinn hat) und solchen an Auslandsfortimente unterscheidet. Der Aufstellung muß aber besonders deshalb entgegengetreten werden, weil sie geeignet ist, bei den nicht Sachkundigen eine ganz falsche Vorstellung von der Verteilung der Gesamtheit der Valutagewinne zu erwecken. Die Statistik weist nach, daß von allen Auslandsverkäufen etwa 60% direkt vom Verleger an Publikum oder Buchhändler im Auslande getätigt werden, etwa 30% gehen durch das Exportfortiment an das Publikum im Auslande und nur die verbleibenden etwa 10% durch den Exportzwischenbuchhandel an die Buchhändler des Auslandes. Dabei wird durch die auf Drängen des Verlags erlassene neuerliche Bekanntmachung des Vorstandes vom 17. Januar (Börsenblatt vom 20. Januar) das Betätigungsfeld des Zwischenbuchhandels abermals bedeutend eingeschränkt, eine Maßnahme, vor deren Bedenklichkeit zu warnen ich nicht unterlassen habe. Angesichts dieser Tatsachen steht fest, daß die Gesamtheit des Verlages an das Exportfortiment nur etwa ein Viertel von 30% = 7,5% und an den Exportzwischenbuchhandel nur die Hälfte von 10% = 5%, insgesamt also nur 12,5% des durch die Verkaufsordnung für Auslandslieferungen insgesamt erzielten Valutamehrerlöses abtritt, wobei erstens zu berücksichtigen ist, daß von diesem Erlöse Exportbuchhandel und Exportzwischenbuchhandel die zurzeit bestehenden Gebühren und Abgaben von 4% vom Umsatz ihrerseits zu tragen haben, und zum andern, daß der Exportzwischenbuchhandel stets seinen Anteil nur an dem niedrigeren Valutaausgleich nach Spalte 7 erhält, während die Gesamtheit aller Valutagewinne sich aus Aufschlägen gemäß Spalte 5 und 7 zusammensetzt. Dem Exportzwischenbuchhandel fallen also höchstens 4% des Gesamterlöses zu. Selbst der geringe Anteil des Exportbuchhandels und Exportzwischenbuchhandels von etwa einem Zehntel aller Valutagewinne wird immer noch weiter herabgesetzt, denn was vermag der Exportbuchhandel anlässlich des Vorgehens einiger Großverleger, unter Androhung der Lieferungssperre eine für den Exporteur ungünstigere als die in der Verkaufsordnung vorgesehene Verteilung zu erzwingen, zu tun, als unter Zugeständnissen bis auf ein erträgliches Minimum sich zu fügen. Um auch hier die Machtverhältnisse noch mehr zu Ungunsten des Exporteurs zu verschieben, strebt Herr Urban die Ausschaltung jeglicher der Verkaufsordnung nachdrücklich verleihenden Einwirkung der Außenhandelsniederstelle an, wovon als drittem Punkt der Urbanschen Betrachtungen noch weiter unten die Rede sein wird. Und wegen dieser auf die Gesamteinnahmen des Verlegers aus der Verkaufsordnung geringfügigen Abgabe, der die bedeutenden, in heutigen Zeitverhältnissen außerordentlich teuren Vertriebsmaßnahmen der Exporteure als Gegenleistung gegenüberstehen, wird nun ein endloser Kampf geführt, der sogar zu der Darstellung führt, als ob der den Exporteuren zufallende kleine Anteil an der Höhe der Auslandspreise schuld sei! Solcher irrigen Meinung muß — schon weil sie in Kreisen außerhalb des Buchhandels Boden finden könnte — mit Nachdruck entgegengetreten werden.

Die zweite Maßnahme, die von Herrn Urban hartnäckig bekämpft wird, ist das Bestreben des Börsenvereins, der Festsetzung selbständiger Auslandspreise in ausländischer oder in deutscher Währung seitens der Verleger möglichst den Charakter einer Ausnahmemaßnahme zu erhalten. Herr Urban kämpft seit Entstehen der Verkaufsordnung für das völlig freie Preisbestimmungsrecht des Verlags und zieht alle anders Denkenden »der bürokratischen Engherzigkeit und Kurzsichtigkeit, die alles Dagegenüber übertrifft«. Trotzdem wage ich auch heute noch zu behaupten, daß es ein großer Fehler des Börsenvereins war, anders als in der Form einer durch eine Kommission von Fall zu Fall zu prüfenden Ausnahme überhaupt eine andere als die durch die Verkaufsordnung generell vorgeschriebene Preisbildung zu gestatten. Dabei ist es selbstverständlich völlig gleichgültig, ob die Kommission vom Vorstand des Börsenvereins oder vom Vor-

stand des Verlegervereins oder von beiden eingesetzt wäre. Hauptanforderung ist nur, daß eine Zentralstelle dafür sorgt, daß alle Ausnahmen unter einheitliche Gesichtspunkte gebracht werden. Die Entwicklung der freien Auslandspreisbildung des Verlags hat bereits gezeigt, daß auf diesem Wege die Preise der sich an die generellen Bestimmungen der Verkaufsordnung haltenden in einer Weise unterboten werden, daß, wenn dies den einzelnen Konkurrenzverlegern zum Bewußtsein käme, sie hierin eine sehr ernsthafte Schädigung ihrer Interessen erblicken würden. Leider fehlt es aber an einer zusammenfassenden, auch dem einzelnen Verleger zugänglichen, übersichtlichen Bibliographie der Auslandspreise, sodaß es vermutlich nur der Unübersichtlichkeit zu danken ist, wenn der Verlag nicht schon längst selbst erkannt hat, wie sehr er in seiner Gesamtheit durch das freie Preisbildungsrecht Einzelner geschädigt wird. Dieser Schaden wird kaum dadurch in erträglichen Grenzen gehalten, daß § 7 der Verkaufsordnung bei Auslandspreisen in deutscher Währung noch die Einschränkung enthält, daß sie die deutschen Inlandspreise um mindestens 100% (bei Neuerscheinungen 1921 um mindestens 50%) übersteigen müssen. Auch an diese Vorschrift lehrt sich leider die Firma des Herrn Urban nicht, denn sie veröffentlicht neuerdings schon Auslandspreise, die nur 33 1/3% Aufschlag auf die Inlandspreise in sich schließen. Dazu kommt, daß diese Firma infolge ihres Doppelsitzes in Berlin und Wien noch in einer besonders glücklichen Lage ist, weil für die Exporte des Wiener Verlags die Bestimmungen der Verkaufsordnung für Auslandslieferungen überhaupt nicht zwingende sind, insbesondere auch die Ausfuhrkosten von früher 8%, jetzt insgesamt 4% wegfallen. Nachstehend (S. 108) seien einige Büchertitel, Preise und Erscheinungsjahre von Werken gleichen Wissensgebietes aus verschiedenen Verlagen angeführt, aus denen ersichtlich ist, wie sehr diejenigen Verleger, die im Auslande zum Valutaaufschlag des Börsenvereins verkaufen, denjenigen gegenüber, die besondere Auslandspreise festsetzen, im Nachteil sind. Zur Erläuterung sei vorausgeschickt, daß neben Urban & Schwarzenberg von den medizinischen Verlegern nur noch Georg Thieme besondere Auslandspreise festsetzt, während die anderen Verleger den Valutaausgleich des Börsenvereins, bzw. bei Lieferung in ausländischer Währung den Zwangskurs des Börsenvereins zugrunde legen.

(Die Tabelle »Preisübersicht« ist an die Spitze von S. 108 gestellt.)

Nun frage ich mich vergeblich, worin der logische Grund dafür liegen soll, daß — von einzelnen durch eine Kommission zu prüfenden Ausnahmen abgesehen — der eine Verlag mit geringerem Auslandsaufschlag verkaufen darf, als ein anderer völlig gleichgearteter Verlag. Die Verleger müssen bei der Festsetzung ihrer Inlandspreise bereits sorgfältig auf die Inlandspreise der Konkurrenzwerke Rücksicht nehmen. Ist nun aber ein Preis derart abgestimmt und festgelegt, so müßte er dann logischerweise auch im Auslande denselben Aufschlag vertragen können. Ein viel richtigerer und logischerer Standpunkt würde es m. E. sein, wenn in der Verkaufsordnung für Auslandslieferungen im allgemeinen Rücksicht auf die Herstellungsteuerung genommen würde. Das könnte vielleicht in der Weise geschehen, daß beispielsweise von den durch den Börsenverein vorgeschriebenen Valutaausgleich für alle Werke des Jahres 1920 nur Dreiviertel, für alle Werke der Jahre 1921 nur die Hälfte erhoben zu werden braucht. Dann würde gleichmäßig der verteuerten Herstellung aller Verleger Rechnung getragen und das Moment des Unterbietens für alle wieder ausgeschlossen werden.

Es erscheint mir überhaupt angebracht, daß bei einer neuerlichen Revision der Verkaufsordnung unter gleichzeitiger Aufhebung aller selbständigen Verlegerauslandspreise die Valutaaufschläge auf eine wesentlich einfachere Form gebracht werden. Die Vorschläge der Vertreter des Exportbuchhandels, daß es nur zwei Valutaaufschläge, einen für die Länder mit stärkster Valuta und einen solchen für die Länder mit mittlerer Valuta geben sollte, erscheinen mir sehr beachtlich. Mildert man diese Einheitsaufschläge dann noch in der oben vorgeschlagenen Weise für die Erscheinungen der Jahre 1920 und 1921 unter Berücksichtigung des Gesichtspunktes der verteuerten Herstellung, so müßten meinem Empfinden nach bei solcher Preisbildung Aus-