

Verlagsbuchhändler August Schulze, der ungefähr zu demselben Resultat, wie ich selbst, kommt. Derselben Meinung sind verschiedene Verleger und Sortimenten, die ich gesprochen habe, sodaß dies wirklich ein Beweis ist, daß eine Verständigung im Sinne dieser Herren, die beide Seiten vertreten, möglich ist.

Ich wiederhole nochmals:

Schutz der beschlossenen Punkte durch den Börsenverein.

1. Wissenschaftliche Werke: 35—40% Rabatt;
2. Schulbücher und Ähnliches: 35—40% Rabatt;
3. Schönwissenschaftliche Werke: 45% Rabatt oder weniger und Teuerungszuschlag;
4. Bezug von Zeitschriften: 20% Bestellgebühren, mit Ausnahme der öffentlichen Staatsbibliotheken;
5. Vorteile bei Berechnung des Portos und Frachtvergütung.

Einen Vorschlag, den ich noch sehr gern für sämtliche Gruppen durchsetzen möchte, ist die Gewährung einer Absatzprämie, die entsprechend gestaffelt werden muß.

Es scheint mir doch selbstverständlich, daß eine Buchhandlung, die für einen Verlag *M* 40 000.— umsetzt, eine höhere Prämie erhalten muß als eine, die bei demselben Verlage nur einen Umsatz von *M* 4000.— erreicht. Die Umsatzprämie würde einen Anreiz für den Sortimenter bilden und dem Verleger nur von Nutzen, uns selbst aber in der Zeit der schweren Not eine große Unterstützung sein. Diese ist für den Verleger um so leichter, wenn er die Gutschrift am Ende des Jahres erst in neuer Rechnung macht, also die Zinsen für die Umsatzprämie ein volles Jahr selbst genießt. Ich möchte bei dieser Gelegenheit erwähnen, daß ich ganz entschieden gegen verschiedene Aufschläge bin, die sich nach dem Rabatt des in Frage kommenden Verlegers richten; dies ist für ein lebhaftes Sortiment nicht durchführbar, da es bei den Angestellten große Verwirrung geben würde und außerdem die Rabatte doch von einander abweichen. Ein Warenhaus z. B., das 40% genießt, würde keinen Zuschlag machen, der Sortimenter aber, dem nur 30% gewährt werden, müßte den Teuerungszuschlag beanspruchen. Dieser Gedanke ließe sich also nur auf der Grundlage gegebenen Mindestrabatts verwirklichen, und dies ist doch unausführbar. Tor und Tür stehen dadurch der Schleuderei noch mehr offen, und die Einheitlichkeit des Ladenpreises wird dadurch illusorisch. Was Punkt 4 »Zeitschriften« betrifft, so bin ich unbedingt für einen Zuschlag von 20%, der nur für den Bezug von Zeitschriften der öffentlichen Staatsbibliotheken ausgenommen wird. Vielleicht empfiehlt es sich, ganz teure Zeitschriften nur mit 10% Teuerungszuschlag zu belegen. Die hohen Botenlöhne, die in großen Städten bei den weiten Entfernungen den Absatz von Zeitschriften besonders verteuern und erschweren, verlangen unbedingt einen Zuschlag; ob er sich nun Bestellgeld, Botenlohn oder Teuerungszuschlag nennt, erscheint mir gleichgültig. Über diesen Punkt ist soviel gesprochen und durch Beweise erläutert worden, daß jedes Wort überflüssig ist.

Ich wäre glücklich, wenn meine Ausführungen zur Klärung beitragen würden; nun aber vor allen Dingen: videant consules!

II.

Am 13. Februar d. J. wird höchstwahrscheinlich eine große Zahl Mitglieder des Börsenvereins, die sonst nicht gewohnt ist, den Versammlungen beizuwohnen, in Leipzig anwesend sein, um an der außerordentlichen Hauptversammlung teilzunehmen, denn die Entscheidung, die dort voraussichtlich fallen wird, dürfte von einschneidender Wirkung sein für den Gesamtbuchhandel, sowohl für den Verlag als für das Sortiment. Es sollte daher für jedes Mitglied, das irgendwie abkömmlich ist, keinen Grund geben, der Versammlung fernzubleiben, weder die nicht unerheblichen Kosten noch die Arbeiten in seinem Geschäft dürften jemand abhalten, damit er nicht später sich selbst Vortwürfe zu machen hätte, durch sein Fernbleiben eine für ihn ungünstige Entscheidung herbeigeführt zu haben.

Die Betrachtungen über das Problem der Notstandsordnung sind so vielseitig gewesen, und sowohl aus Verleger- wie aus Sortimenterkreisen ist bereits so häufig zu dieser Frage Stel-

lung genommen worden, daß man fürchten müßte, ob es überhaupt möglich wäre, irgendetwas Neues vorbringen zu können. Das Eine steht aber jedoch fest und klingt aus sämtlichen Erörterungen als Leitmotiv durch: Der Wille zu einer gütigen Lösung, wobei sowohl Verlag als Sortiment zufrieden sein können, ist zweifelsohne vorhanden, und man würde befreit aufatmen, wenn uns der Alpdruck eines öffentlichen Zwistes genommen werden könnte und wenn wir im Buchhandel nun endlich mal wieder diesen ewigen Zank um den Teuerungszuschlag los werden und unsere ganze Kraft nur unserm Beruf als solchem widmen könnten. Die Verhandlungen, die in letzter Zeit von einigen wissenschaftlichen Verlegern mit den wissenschaftlichen Sortimentern geführt worden sind, dürfen nicht als das Ziel gelten, wonach wir wissenschaftlichen Sortimenten streben müssen. Sie sind nicht geeignet, den wissenschaftlichen Sortimenten lebensfähig und leistungsfähig zu erhalten. Eine Verhandlungsbasis von 35% (ja sogar 33 1/3% wird uns geboten) unter der Bedingung, daß unsererseits sämtliche Zuschläge wegfallen, kann von uns schwerlich angenommen werden. Soll ich die Höhe der Spesen, welche das Sortiment hat, an dieser Stelle wiederholen? Ich glaube nicht, daß dies nötig ist. Ich möchte jedoch meinen Kollegen hier vor Augen halten, was uns eigentlich an neuen Lasten in diesem Jahre bevorsteht. Die allgemeine Umsatzsteuer, die für den Buchhandel durchschnittlich 1 1/2% beträgt, wird erhöht (wahrscheinlich um das Doppelte), und es soll bereits in Anbetracht der Notlage der Reichsfinanzen erwogen werden, diese erhöhte Umsatzsteuer noch rückwirkend auf einen Teil des Jahres 1920 zu verlegen; die Länder, welche eine Gewerbesteuer bisher noch nicht hatten (so wie bei uns in Mecklenburg), haben sie bereits eingeführt, und zwar rückwirkend von 1920 ab (hier in Mecklenburg vom Oktober 1920 an). Die Länder, welche die Gewerbesteuer bereits haben, werden dieselbe nicht unerheblich erhöhen oder haben dies bereits inzwischen getan. Die Gemeinden dürfen auf diese Landes-Gewerbesteuer einen Zuschlag erheben bis zu einer bestimmten Höhe, und es wird kaum eine Gemeinde geben, die von dieser Berechtigung keinen Gebrauch machen wird. Die Frachtpesen werden in einigen Wochen wiederum um 50 bis 100% erhöht; als unvermeidliche Begleiterscheinungen folgen Erhöhungen der Porto- und Telephongebühren. Wenn also im Januar 1920 die Notlage des Sortiments von allen Seiten in dem Maße anerkannt wurde, daß ihm ein 20%iger Zuschlag auf den vom Verleger festgestellten Ladenpreis als berechtigt zugesprochen wurde, wieviel mehr muß dies dann jetzt der Fall sein, wo die nicht zu leugnenden Tatsachen ergeben, daß die Spesen des Sortimenters nicht nur nicht geringer, sondern bedeutend höher werden. Die Verleger, als Bestimmer des Ladenpreises, sind in der Lage, diese erhöhten Unkosten auf ihre Abnehmer abzuwälzen; und daß sie davon Gebrauch machen, haben die Reihen von Preiserhöhungen und Teuerungszuschlagserhöhungen der Verleger seit dem 1. Januar 1921 uns reichlich bewiesen und beweisen es uns noch fast täglich. Kann man es den Verlegern verdenken, daß sie, wenn sie meinen, die neuen ihnen obliegenden Unkosten nicht von ihrem bisherigen Gewinn tragen zu können, ihre Preise erhöhen, um leben zu können? Aber kann man es dem Sortimenter verdenken, daß er sich mit allen ihm zu Gebote stehenden Mitteln wehren will und wehren wird und wehren muß, daß ihm, nun auch seine Spesen in diesem Jahre nicht unerheblich steigen werden, gerade jetzt das genommen werden soll, was ihm im vergangenen Jahre, als sein Zustand noch nicht so ungünstig war wie jetzt, als unbedingt notwendig zugesprochen worden ist?

Der Durchschnittsrabatt kann mit 30 bis 33 1/3% angenommen werden. Dazu kam der 20%ige Teuerungszuschlag, das macht also zusammen einen Rabatt von etwa 47 bis 50%. Was wünschen wir Sortimenten jetzt? Wollen wir im Hinblick auf die bevorstehenden erhöhten Unkosten den Teuerungszuschlag erhöhen? Ein derartiger Wunsch wäre an und für sich gar nicht unberechtigt und aufsehenerregend. Nein; das wollen wir eben bis auf weiteres nicht. Wir wollen sogar sehen, trotzdem mit demselben Verdienst auszukommen als vor Jahresfrist, als der Lebensunterhalt und die Unkosten noch erheblich billiger waren.