



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Er scheint zweitäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch freilich. Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 M. halbjährlich. Für Nichtmitglieder jedes Stück 200 M. halbjährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Portokosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 1.50 M. halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten.

Umfang einer Seite 360 viergespaltene Pettizellen. Mitgliederpreis: die Zeile 75 Pf., 1/2 S. 250 M., 1/3 S. 130 M., 1/4 S. 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. Weideseitiger Erfüllungsort Leipzig.

Rationierung d. Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jeders. vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 180 (N. 143).

Leipzig, Donnerstag den 4. August 1921.

88. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Bewegtes Wirtschaftsleben und beweglicher Einheitsladenpreis.

Ein Vorschlag

von Theodor Witte, Alfeld (Leine).

Kaum sind die Bravorufe der letzten Kantateversammlung verhallt, mit denen nach langem ehrlichen Bemühen die Wiedergeburt des festen Ladenpreises begrüßt wurde, und schon beweist uns das unerbittliche Wirtschaftsleben, daß es stärker ist als alle papiernen Abmachungen, und daß die Wiedergeburt nur eine Scheingeburt war, und vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus auch nur sein konnte. »Man sieht noch die Trümmer rauchen, der Rest ist nicht mehr zu gebrauchen.« Unterschriftene Verträge — verweigerte Unterschriften, Verkauf mit Teuerungszuschlag oder ohne, das ist das augenblickliche Gesicht des festen Ladenpreises. Gelingt es nun jetzt nicht, innerhalb kürzester Frist dieses Tohuwabohu zu bannen, dann ist der Ladenpreis endgültig dahin. Sieht der gesamte Buchhandel nun ein, daß wir auf dem jetzigen Wege nicht zum Ziel kommen? Da drängt sich einem unwillkürlich die Frage auf: wie ist es möglich, daß all das heiße Bemühen umsonst ist, und die zweite Frage: wie kommen wir aus diesem Schlamassel heraus? Die Beantwortung der ersten Frage schließt sozusagen die Begründung meines Vorschlages ein, der die Antwort auf die zweite Frage bilden soll. Zunächst müssen wir uns das eine immer wieder vor Augen halten, daß an eine Rückkehr zu einem festen, mit anderem Worte starren Ladenpreis mit einer schematischen Rabattierung, wie wir das in dem gewissermaßen starren Wirtschaftsleben vor dem Kriege kannten, vorerst nicht zu denken ist. Der Bücherpreis hat eben mit der Preissteigerung der übrigen Waren nicht Schritt gehalten. Dadurch sind auch die Steigerung der Lebensunterhaltskosten, der Betriebsunkosten, Löhne, Steuern usw. in ein Mißverhältnis zum Bücherpreis geraten. Das ist der Krankheitskeim, der im Buchhandel steckt, und der ihn wie ein Fieberschauer rüttelt und schüttelt. Rechnet man noch die rückgehende Konjunktur hinzu, dann ist es ein Unding, mit den Rabattstufen der Vorkriegszeit auszukommen. Dem Verleger geht es natürlich nicht viel besser. Aber der Schrei nach dem festen Ladenpreis hat scheinbar die bessere Einsicht betäubt.

Das Resultat sehen wir heute. Dabei wollen wir uns auch darüber klar sein, daß dieser feste Ladenpreis niemals ein »fester« Ladenpreis werden konnte. Steigende Betriebsunkosten, Löhne, Steuern usw., die uns in Kürze sicher in Aussicht stehen, hätten die Verleger ohne weiteres zu einer Erhöhung der derzeitigen Ladenpreise oder zur Erhebung von Zuschlägen gezwungen. Nach einigen Wochen oder Monaten sogenannten festen Ladenpreises wären wir an derselben Stelle gelandet, an der wir jetzt gestrandet sind. Das ganze Ergebnis der Einführung des festen Ladenpreises wäre also der Fortfall der Sortimenterschläge gewesen, mit anderen Worten, ein Kompromiß auf Kosten des Sortiments. Es ist hier nicht der Platz, um über die Konsequenzen zu reden, die das Sortiment ohne jeden Zweifel daraus hätte ziehen müssen. Ich möchte lediglich darauf hinweisen, daß der feste Ladenpreis gar kein fester sein konnte, da es uns einfach nicht möglich ist, die

wirtschaftliche Entwicklung in die von uns beabsichtigten festen Formen zu zwingen. Können wir aber die wirtschaftliche Entwicklung nicht in unsere Formen zwingen, dann müssen wir unsere Formen der wirtschaftlichen Entwicklung anpassen, mit anderen Worten, wir müssen den festen Ladenpreis der Vorkriegszeit zu einem überall gleichen, dabei aber doch beweglichen Einheitsladenpreis fortentwickeln.

Diesen Einheitsladenpreis denke ich mir wie folgt bestimmt: Der Verleger errechnet auf Grund seiner heutigen reinen Herstellungskosten nach dem Schema der Vorkriegszeit den Grundladenpreis. Ältere Verlagswerke werden entsprechend im Preise erhöht. Dieser Grundladenpreis darf nicht verändert werden und bildet die Grundlage für unsere Bibliographie. Von diesem Grundladenpreis erhält das Sortiment den in der Vorkriegszeit üblichen Rabatt. Zum Ausgleich für die gestiegenen, aber schwankenden Lebensunterhaltskosten, Betriebsunkosten usw. wird sowohl für den Verlag wie auch für das Sortiment ein den jeweiligen Verhältnissen angepaßter, einheitlicher, überall gleicher Teuerungszuschlag festgesetzt und von allen Mitgliedern des Börsenvereins erhoben. Für diese Festsetzung und Überwachung könnte der Börsenvereinsvorstand mit einem Beirat verpflichtet werden, er hätte die Zuschläge zu schützen und ihre Übertretung zu ahnden (Konventionalstrafen). Ein Beispiel:

Grundladenpreis . . . . .	10.— M
Allgemeiner Verlagszuschlag 30% . . . . .	3.— "
Sortimenterzuschlag 20% . . . . .	2.60 "
Mithin Einheitsladenpreis . . . . .	15.60 "

Nun macht sich sowohl im Publikum, wie auch bei den Autoren und nicht zuletzt im Buchhandel selbst eine wohl begründete Abneigung gegen alle Teuerungszuschläge bemerkbar. Diesem Übel ließe sich aber leicht durch Zusammenziehen der Teuerungszuschläge und Einrechnen in den Grundladenpreis abhelfen. In dem angegebenen Falle würde also der Börsenverein verkünden:

Verlegerzuschlag 30%, Sortimenterschlag 20%, Gesamtzuschlag 56%.

Zur Erleichterung des Umzeichnens gibt der Börsenverein jeweilig eine Umrechnungstabelle heraus. Selbstverständlich muß das Sortiment beim Auszeichnen außer dem Einheitsladenpreis in Zahlen auch den Grundladenpreis in Buchstaben vermerken, damit eine Anpassung an den Einheitsladenpreis auch für das Lager des Sortiments möglich ist. Ändern sich die Zuschläge, dann wird und muß das Sortiment die Umzeichnung des Lagers vornehmen, und ein gleicher Einheitsladenpreis ist wieder hergestellt. Zwar bedeutet die Umzeichnung des Lagers für das Sortiment eine nicht unerhebliche Arbeitsbelastung. Dieser Vorschlag hat aber all den komplizierten Notstandsordnungen gegenüber den Vorteil, daß er sich wirklich durchführen läßt, was durch die Umrechnungstabelle noch erleichtert wird. Unsere Bibliographie würde aber wieder wie früher die gleiche Gültigkeit und den gleichen Wert bekommen, da man an Hand dieser und der Umrechnungstabelle jederzeit in der Lage wäre, den Einheitsladenpreis festzustellen. Die Bestimmung des tatsächlichen Verkaufspreises ist dadurch dem Verleger nicht aus der Hand genommen. Selbstverständlich muß er sich als einzelner der Ge-