



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wochenttäglich. 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 Portokosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 1.50 M. halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten. Rationierung d. Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jeders. vorbehalten.

Ausgang einer Seite 360 viergespaltene Petitzeilen. 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. Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig.

Nr. 194 (R. 153).

Leipzig, Sonnabend den 20. August 1921.

88. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Vereinigung schönwissenschaftlicher Verleger.

Der Vertrag, der zum Zwecke des Abbaues des Sortimenterteuerungszuschlags auf Grund von Verhandlungen zwischen der Vereinigung schönwissenschaftlicher Verleger und der Gilde vorgeschlagen wurde, ist fernerhin (siehe 1. Liste, Vbl. Nr. 158 — 2. Liste, 161 — 3. Liste, 164 — 4. Liste, 167 — 5. Liste, 170 — 6. Liste, 179) von folgenden Sortimenterrfirmen unterzeichnet worden:

7. Liste.

Berlin. Carl Bath, Inh. Heinrich Bath. Berliner Kommissionsbuchhandlung G. m. b. H. Martin Raschler. J. M. Spaeth.	Viegnitz. Ewald Scholz Nachf. Oswald Schrom.
Bitterfeld. Oskar Böhme.	Vöben. Paul Mübnel.
Frankenbera. Carl Mesler.	Vünzburg. H. Rathmacher.
Godesbera. Buchh. d. ev. Pädagogiums.	Minden. Julius Bleel Nachf. Inh. Ernst Lederhausen.
Groningen. A. P. Noordina.	Neumünster. Vereinsbuchhandlung G. Jhoff & Co.
Hamburg. Gebr. Heilbuth. C. Kirsten. A. Polquarts.	Pulsnitz. B. v. Lindenau u. H. S. Kuttig. Schneidemühl. Ch. B. Wied.
Häfen. Ernst Severin.	Stettin. Rischer & Schmidt.
Kassel. Carl Vietor.	Stuttgart. Buchhandlung des Deutschen Philadelphia-Vereins.
Köln. D. S. Müller L.	Wetzlar. Hugo Starke.
Konstanz. Künster Buchhandlung.	Wiesbaden. S. Blumenthal & Co. Arthur Schwaedt.
Leipzig. Hrn Gebrüder.	Züllichau. Th. Schulze.

Die Verleger, die den Vertrag unterzeichnet haben, werden ersucht, an diese Sortimenterrfirmen zu den Bedingungen des Abkommens zu liefern.

Bewegtes Wirtschaftsleben und beweglicher Geist.

Ein Vorschlag

von Dr. Fr. Didenbourg (München).

Die Nr. 180 des Börsenblattes ist ein Beweisstück dafür, wie wenig wirtschaftliche Einsicht weite Kreise des Buchhandels besitzen. Wie dort wieder in alter Weise der Teuerungszuschlag erörtert wird, wie noch immer nicht begriffen wird, daß der Verleger unter den heutigen Verhältnissen weniger denn je imstande ist, für die Gesamtheit der Sortimenter auskömmlichen Rabatt zu gewähren, ist tief betrüblich, denn man mag die Kantatebeschlüsse für glücklich oder unglücklich halten, über die Kräfte, über die Erwägungen, durch die sie veranlaßt wurden, sollte doch kein Zweifel mehr herrschen. Die nachfolgenden Darlegungen sind in der Absicht geschrieben, mehr Wirklichkeitsinn zu wecken. Daran fehlt es!

Es ist bezeichnend für die Auffassung weiter Kreise des Sortimenters, wenn in dem Aufsatz von Witte unverhüllt ausgesprochen wird: »Rechnet man noch die rückgehende Konjunktur hinzu, dann ist es ein Unding, mit den Rabattstufen der Vorkriegszeit auszukommen«. Man hält es also für die Pflicht des Verlages, den Rückgang des Umsatzes im Sortiment, wie er durch die allgemein gedrückte Wirtschaftslage verursacht ist, durch höhere Rabatte auszugleichen, sonst — muß der Teuerungszuschlag ausgleichen. Statt zu sehen, wie man den Umsatz heben, wie die Unkosten vermindern kann, empfiehlt man ein Mittel, das den Umsatz weiter verschlechtern muß! Der gleiche Irrweg wie unsere Notenpressenwirtschaft!

Der Sortimenterteuerungszuschlag wird von manchen Seiten geliebt, wie der Morphinit die Morphiumspritze liebt. Wenn der Arzt einen Morphiniten von seinem Laster heilen will, dann wird er vom Kranken als persönlicher Feind angesehen. So auch jeder, der den Sortimenterteuerungszuschlag bekämpft, von dessen Verteidigern. Diese vergessen aber, daß die Verantwortung für den Sortimenterteuerungszuschlag dem Käufer gegenüber das Sortiment zu tragen hat, so daß der Verleger ruhig zusehen könnte, wenn nicht — ja, wenn nicht eben dieses System letzten Endes auch ihn schädigen würde. Er sagt so: »Gewiß sind meine Bücher im Vergleich zu anderer Ware noch sehr billig, trotzdem aber ist der Hauptteil der Bücherkäufer vom Gegenteil überzeugt. Es wird also jede Verteuerung den Umsatz weiter verringern, weil immer mehr Käufer ausfallen werden. Erhöhung der Preise muß also ausscheiden. Bei der Stimmung der Bücherkäufer ist es aber auch, da andererseits eine Verbilligung nicht im Bereiche der Möglichkeit liegt, vor allem notwendig, die Käufer von dem Gedanken zu heilen, daß der Handel verteuernd wirke. Dieser weitverbreitete Käuferwahn wird aber durch das Wort »Sortimenterteuerungszuschlag« geradezu gezüchtet. Darum weg damit!

Er denkt aber noch weiter: »Wird der Sortimenterteuerungszuschlag abgeschafft, so muß dafür gesorgt sein, daß das gute Sortiment auskömmlichen Rabatt hat. Da ich aber mit Abschaffung des Sortimenterteuerungszuschlags die Verantwortung für den Preis dem Käufer gegenüber allein übernehme, kann ich diesen auskömmlichen Rabatt nur da rechtfertigen, wo das Sortiment etwas leistet«. Der Verleger von heute will nicht mehr mit der ganzen Masse des Sortiments verhandeln, sondern nur mit dem für ihn wichtigen Sortiment. Dies verkennen die meisten unter ihnen, wie Herr Witte und Herr Bark, die uns im Vbl. Nr. 180 gute Ratschläge erteilen.

Der dritte Einsender in der gleichen Nummer gibt nun eine Übersicht über die Durchschnittsrabatte der Verleger in den letzten Jahren, nach Abzug der Bezugsspesen. Stolz schreibt er darüber: »Beweis für die Notwendigkeit der Teuerungszuschläge«. Besser aber stünde darüber: »Beweis, daß der Sortimenterteuerungszuschlag die Verleger zur Rabattverkürzung zwingt«. Man vergewärtige sich nur einmal: 1916/17 verblieben dem Sortimenternach Abzug der Bezugsspesen 32,2%, würde ihm hierzu noch ein Teuerungszuschlag von 20% zugebilligt, so verblieben dem Sortimenternach dem Preis, den der Bücherkäufer tatsächlich zahlt, 32,2% + 16,67% = 48,87%! Wenn nun die Verleger die Rabatte so kürzen, daß nur 24,33 + 16,67% = 41% im Jahre