

Diese Methode ist aber nach einiger Zeit nicht mehr brauchbar. Es sei beispielsweise nach einem halben Jahre infolge wirtschaftlicher Veränderungen der Zuschlag für den Verleger auf 50% (= 5.— M in obigem Beispiel) und derjenige für Sortimentler auf 25% (= 3.75 M) festgesetzt. Der einheitliche Ladenpreis würde dann für dieses Buch 18.75 M betragen. Das Berechnungsverfahren ist zwar einfach — aber schematisch. Es geht von der Voraussetzung aus, daß der Preis sich lediglich nach den Gestehungs- bzw. Wiederbeschaffungskosten plus üblichem, durchschnittlichem Verleger- und Sortimentergewinn zu richten habe. So liegt aber die Preisgestaltung für den Verlag keineswegs. Er hat Rücksicht zu nehmen auf die Kaufkraft und Kauflust des Publikums einerseits und auf seine Gewinnchancen andererseits. Stellt sich heraus, daß das betreffende Buch leicht verkäuflich ist, so wird der Verlag, besonders in Zeiten einer Geldentwertung, eventuell auf vorzeitige Preiserhöhung bedacht sein, die höher ist als die durch vermehrte Zuschläge erzielte. Ist andererseits das Buch schwer verkäuflich, so wird der Verlag vielleicht zu einer Aufrechterhaltung des ursprünglichen Preises bereit sein, auch wenn der Börsenvereinsvorstand Erhöhung der Zuschläge anordnet. Ferner ist zu beachten, daß diese »von oben« geregelte Erhöhung der Zuschläge und damit der Preise nur dem Durchschnitt der erhöhten Gestehungskosten entsprechen kann. Die Gestehungskosten einzelner Bücher können aber sehr wohl mehr oder minder erhöht sein als der Durchschnitt. Eine rapide Erhöhung der Preise für Leder, Blütenpapier, einzelne Arten von Illustrationen usw. würde z. B. eine Erhöhung der Preise von Luxusausgaben nötig machen, die weit über dem Durchschnitt der erhöhten Buchherstellungskosten liegen können, wie sie in den einheitlichen Zuschlägen zum Ausdruck gelangen. Auch der umgekehrte Fall wäre denkbar.

Aus diesen Beispielen dürfte bereits der Grundfehler ersichtlich sein, den ich in dem Witteschen Vorschlag erblicke: für spätere Zeitpunkte wird dem Verleger das Recht auf Bestimmung der Preise entzogen, nachdem er einmal den Grundpreis festgesetzt hat. Denn die Erhöhung der Zuschläge hängt ja nicht von dem einzelnen Verleger ab, sondern vom Vorstand des Börsenvereins oder einer anderen Zentralstelle.

Diese hätte außerdem ein ziemlich schwieriges System von Indizes zu berechnen, um die durchschnittliche Preissteigerung der Buchherstellungskosten zu ermitteln. Wie soll darin z. B. die Verschiedenheit der Löhne in kleinen und großen Orten, die Verteuerung der Bücher durch Illustrationen, durch besondere Typen usw. eingesezt werden? Schon an der Unmöglichkeit, eine gleichmäßige Verteuerungsziffer für den ganzen Buchhandel zu bestimmen, müßte m. E. dieser Plan scheitern.

Der Haupteinwand aber bleibt der, daß durch dieses Verfahren dem Verleger die Grenzen für eine Preiserhöhung vorgeschrieben, die Möglichkeit der Beibehaltung oder Herabsetzung des Preises aber genommen wird. Heute können die Gewinnchancen an gutgehenden Büchern ausgenutzt werden, um schlechter absehbare billiger abzugeben. Diese Ausgleichsmöglichkeit, von der zweifellos in sehr vielen Verlagen weitgehend Gebrauch gemacht werden muß, wird dem Verleger genommen, nachdem er sich einmal auf einen bestimmten Grundpreis festgelegt hat. Das aber scheint mir dem Wesen des Verlages zu widersprechen. Wird aber doch einmal eine Preisfestsetzung seitens des Verlegers selbst, in Abweichung von den offiziellen Zuschlagsätzen, nötig, so wird das ganze System durchbrochen. Dieser Fall aber würde voraussichtlich bald und häufig auftreten — und der jetzige Zustand wäre nur verschlimmert worden.

Es ist aber noch ein weiterer Punkt in diesem Vorschlage enthalten, der einen Hinweis verdient. Der Verfasser scheint zu glauben, daß durch dieses System der Kampf um den Sortimenterteueringzuschlag aufhören würde. Das ist jedoch ein Irrtum. Der Streit um diesen Zuschlag würde nur an eine andere Stelle verlegt, nämlich in den Börsenvereinsvorstand nebst Beirat oder die entsprechende Instanz, die mit der Festsetzung der jeweils gültigen Zuschläge betraut würde. Diese Stelle würde dann von sich aus bestimmen sollen, worüber der Gesamtbuchhandel seit langem debattiert: den angemessenen Sortimentergewinn. So wenig diese Stelle die durchschnittlichen Erhöhungskosten für den Verlag errechnen kann, so wenig würde es ihr m. E. gelingen, in

allgemein zufriedenstellender Weise den durchschnittlichen Sortimentergewinn zu bestimmen. Ja, die jetzt darüber bestehende Unübereinstimmung würde vermehrt, je mehr die Zuschläge erhöht werden müßten, je mehr also die Zuschläge den größeren Teil des endgültigen Verkaufspreises ausmachen. Um so mehr würde dann nämlich der Rabatt auf die verschiedenen Arten Literatur (wissenschaftliche, schöngeistige usw.) ein fast gleicher sein, denn die Zuschläge enthalten ja doch einen durchschnittlichen Rabattsatz. Gleichmäßiger Sortimenterrabatt auf wissenschaftliche und schöne Literatur ist doch aber nach der Erfahrung nicht angebracht!

Es würde also durch die Verwirklichung dieses Vorschlages

1. dem Verleger für spätere Zeitpunkte das Recht auf Preisfestsetzung entzogen und dafür ein automatisches System der Preisregulierung eingeführt;
2. eine allmähliche Ausgleichung der Sortimenterrabatte und Verlegergewinne für wissenschaftliche Literatur und andere erzielt.

Beide Wirkungen sowie die oben angedeuteten Nebenwirkungen dürften aber in keiner Weise erwünscht sein, sondern der gegenwärtigen Tendenz zur Individualisierung von Preisfestsetzungen und -abmachungen direkt zuwiderlaufen. Gerade die schematische, automatische Behandlung der Preiserhöhung in der kommenden Zeit einer neuen Aufwärtsbewegung ist aber auch m. E. durchaus unangebracht. Denn eine solche Zeit wird scharfe Ansprüche an die Leistungsfähigkeit von Verlag und Sortiment stellen. Wenn durch erneute Verteuerung der allgemeinen Lebenshaltung der Geldbeutel aller Konsumenten stark angegriffen wird, so wird die für Bücher verfügbare Kaufkraft weiter herabgemindert. Um so mehr wird es dann Sache des einzelnen Buchhändlers, Verlegers wie Sortimenters, sein, sich seinen Anteil an diesem Rest von Kaufkraft zu sichern. Ein solcher verschärfter Kampf ist aber nur durch Anspannung aller persönlichen Kräfte und Aufmerksamkeit zu führen, nicht durch schematische Regelung. Das Beispiel anderer Gewerbebezweige, von denen Herr Witte spricht, ist nicht brauchbar; bei Massenartikeln kann eine Preisregelung wie die vorgeschlagene angebracht sein, nicht aber bei einem der aller individuellsten Artikel wie dem Buche. Sollte eine solche schematische Preiserhöhung und Gewinnfestsetzung im Buchhandel durchgeführt werden, so könnte leicht durch Veränderungen der wirtschaftlichen Lage deren Nichtbeachtung hervorgerufen und damit ein unübersehbares Chaos heraufbeschworen werden.

Die Schraube ohne Ende.

Ein Wort zu den neugeplanten Tarifierhöhungen der Post und der Eisenbahn.

Von Verlagsbuchhändler Heinrich Minden (Dresden).

Wir scheinen uns nachgerade daran gewöhnen zu sollen, daß regelmäßig ein paarmal im Jahr die Gebührensätze der Post und der Eisenbahn erhöht werden. Man weist auf den vorhandenen Fehlbetrag hin und beruft sich auf die Statistik.

Nun, mit maschinenmäßiger Zählwissenschaft allein ist's nicht getan. Wer die Aufgaben der Zeit ernsthaft erfassen will, muß zu erkennen trachten, was sich hinter den nüchternen Ziffern verbirgt. — Gehen wir einmal hauptsächlich auf die Postgebühren ein: Niemand wagt zu bestreiten, daß die seit April 1921 gültigen Taren eine ungeheuer starke Belastung des Handels und der Industrie bedeuten. Die Höhe der Mehrkosten und die weitere Marktentwertung, der jene Vorschub leisteten, zwangen durchschnittlich dazu, alle Anstrengungen zu verdoppeln und immer neue Zugmittel auszudenken, um nicht zu erliegen. Man schrieb also trotzdem, man schrieb — gezwungenermaßen — erst recht. Die Werbetätigkeit wurde bis zur äußersten Möglichkeitsgrenze angespannt, nahm bisweilen geradezu krampfähnliche Form an. Dem Posthaushalt blieb mithin ein Rückgang der Stückzahl erspart. Aber der Punkt des »Bis hierher und nicht weiter« scheint für eine Großzahl Betriebe nun endgültig erreicht zu sein.

Statt »Die Schraube ohne Ende« hätte ich ebensogut »Trugschluß« über den Anfang setzen dürfen. Dem einzelnen Bürger kann's in gewisser Beziehung fast gleichgültig sein, auf welche