

Die Ursachen, die zur Aufhebung des Ladenpreises geführt haben, sind uns allen in den letzten Jahren hinreichend bekannt geworden. Ich bin der Anschauung, daß die Notstandsordnung mit ihren festgelegten 10 oder 20% Teuerungszuschlag zu dieser Verwirrung nur im geringsten Maße beigetragen hat. In diesem Teuerungszuschlag der Notstandsordnung liegt ein festes System, das leicht und praktisch anzuwenden ist. Was die Preise der Bücher so verschiedenartig gemacht hat, sind die verschiedenartigsten Zuschläge der Verleger, die noch heute zwischen 15 und 300% schwanken. Außerdem ist der Grundpreis, auf den diese Teuerungszuschläge erhoben werden, durchaus unsicher geworden. Alte Vorräte eines Verlagswerkes werden durch Festen der rohen Exemplare oder durch Einbinden zu dem jetzigen erhöhten Preise einen anderen Grundpreis bedingen als noch von früher her im verkaufsfertigen Zustande vorrätige Werke. Die allgemeinen Geschäftsumkosten bedingen einen veränderlichen Teuerungszuschlag, der für die einzelnen Betriebe sehr verschiedenartig ausgefallen ist. So sind dem Sortiment die Bücher des Verlegers an den nur wenige Monate, manchmal nur Wochen auseinanderliegenden Terminen zu den verschiedensten Preisen geliefert worden. Es ist einem Sortiment mit großem Lager gar nicht möglich, diesen dauernden Preisänderungen nachzukommen, sodaß hieraus die unterschiedlichen Verkaufspreise der Bücher hervorgegangen sind. Die Sortimentierzuschläge sind dagegen durchaus gleichmäßig gewesen, haben aber, da der Grundpreis unsicher war, eine Sicherheit in der Preisstellung nicht hervorrufen können. Jeder einsichtige Buchhändler wird heute wissen, daß sowohl Verlag wie Sortiment viel früher hätten mit Teuerungszuschlägen anfangen müssen, um nur einigermaßen aus dem Erlös für verkaufte Bücher neue anschaffen zu können. Für das Sortiment besonders kamen die Teuerungszuschläge viel zu spät, denn schon vor dem Kriege war der Reingewinn eines Sortimenters ein viel zu geringer im Verhältnis zu der von ihm zu leistenden Arbeit. Das billige Buch hatte den Gewinn des Sortimenters soweit herabgedrückt, daß große Sortimente nur noch 6% des Umsatzes als Reingewinn verbuchen konnten, ein Prozentsatz, der in keinem anderen Geschäftszweig des Einzelhandels gefunden werden wird. Die Einführung des Teuerungszuschlags war daher eine Tat, für die man der Buchhändlergilde und ihrem tatkräftigen Vorsitzenden stets dankbar bleiben wird. Die Reaktion durch den Verlag und dessen Flucht in die Öffentlichkeit kam zu früh und störte die ruhige Entwicklung, die ganz deutlich auf einen Abbau der Teuerungszuschläge hinwies. Heute ist es unmöglich geworden, die bisherige Politik der Teuerungszuschläge aufrecht zu erhalten, weil das Publikum durch die Presse auf die auseinanderstrebenden Anschauungen von Verlag und Sortiment über den Teuerungszuschlag hingewiesen worden ist und jetzt Partei genommen hat für eine Abschaffung des Teuerungszuschlags. Wir müssen daher einen Weg suchen, den Teuerungszuschlag aufzuheben, und dazu müssen wir zuerst wiederum einen festen Ladenpreis schaffen. Wir müssen absehen von zukünftigen Teuerungsverhältnissen, müssen uns auf den Boden der Gegenwart stellen und auf diesem Boden etwas schaffen, was der gegenwärtigen Lage des Buchhandels gerecht wird. Kommen dann durch neue Steuervorlagen neue Verhältnisse, so müssen wir Mittel und Wege finden, um diesen neuen Verhältnissen begegnen zu können. Heute aber haben wir das allergrößte Interesse daran, in gemeinsamer Arbeit den festen Boden wieder zu finden, den wir seit einigen Monaten vollständig verloren haben. Das wird nicht leicht sein, ist doch selbst der Verleger heute noch immer nicht in der Lage, einen festen Grundpreis anzugeben. Die Firma Teubner sagt in ihrem Rundschreiben an den Sortimenterbuchhandel wie folgt: »Da diese Preise als freibleibend anzusehen sind und verschiedene Ausnahmen bestehen, ist immer nur der von mir fakturierte Ordinärpreis maßgebend«. Trotz dieser Schwierigkeit muß versucht werden, einen festen Verkaufspreis wieder herzustellen, und dazu weist die Übereinkunft zwischen wissenschaftlichem Verlag und wissenschaftlichem Sortiment den Weg.

Der Buchhandel muß sich über die eine Frage unbedingt verständigt haben, und ich glaube auch, daß auf beiden Seiten Einigkeit darüber besteht, daß der bisherige sogenannte Normalrabatt von 25% zur Deckung der Unkosten nicht mehr ausreicht, soll der Sortimentler lebensfähig erhalten bleiben. Dieser Wahrheit ist der Vertrag mit dem wissenschaftlichen Verlag gerecht geworden, indem er den Rabatt auf mindestens 35% erhöht und die Versandkosten zur Hälfte übernommen hat. Auf die weiteren Bezugsbedingungen will ich nicht eingehen. Ich kann aber nicht von einer Kritik des Vertrages vollständig absehen, weil von seiten einiger größerer Verlagshäuser Bedingungen an die Gewährung dieses Rabatts geknüpft worden sind, die das Sortiment unmöglich erfüllen kann. Es sind dem wissenschaftlichen Verlag gewisse Ausnahmen von dieser Rabattierung ausdrücklich zugesagt worden; hierunter ist aber unter keinen Umständen derjenige Teil eines Verlages zu verstehen, der nicht unter den Begriff des wissenschaftlichen Buches fällt. Das krassste Beispiel einer Hintertreibung über den Sinn dessen, was mit dem Ausdruck »Ausnahme« erfaßt werden sollte, bietet der Vertrag, den die Firma Teubner in Leipzig ihren Sortimentkunden zumutet. Im Verlag Teubner sind fast alle Gruppen des Verlagsgeschäftes vertreten. Populärer Verlag, wozu auch Jugendschriften zu zählen sind, hat Teubner ebensoviel wie einen sehr umfangreichen Schulbücherverlag neben dem wissenschaftlichen Verlage. Statt nun dem Sortiment Vorschläge bezüglich Behandlung des wissenschaftlichen Teiles seines Verlages zu machen und sich wegen des übrigen Verlages den betreffenden in Bildung begriffenen Gruppen anzuschließen, macht der Verlag die Einräumung von Vorzugsbedingungen davon abhängig, daß für den gesamten Verlag die Verpflichtung eingegangen wird, keinen Teuerungszuschlag zu erheben. Es war daher durchaus berechtigt, daß die Gilde vor der Unterzeichnung dieses Vertrags warnte. Es ist nur zu bedauern, daß die Gilde nicht schon bei der Versendung der Rundschreiben der Firmen Bensheimer, Bielefeld, Berthes, Reiland u. a. ihre warnende Stimme erhoben hat, um darauf hinzuweisen, daß sich diese Abkommen nur auf wissenschaftliche Bücher beziehen dürfen, und daß kein Verleger berechtigt ist, den Sortimentler durch Verweigerung der Vorzugsbedingungen zu zwingen, auch die übrigen Artikel des Verlages ohne Teuerungszuschlag zu verkaufen. Nur wenige Verleger haben sich genau nach dem Sinn des Abkommens gerichtet. Klar und deutlich haben die Firmen Heymann, Hirt, Hirtzel, Kohlhammer, Koch, Marhold und andere sich nur auf wissenschaftliche Bücher beschränkt. Sehr deutlich hat die Firma Hirt & Sohn in ihrem Rundschreiben ausgeführt, daß die Lieferung aller in das Gebiet der wissenschaftlichen Literatur einschlagenden Verlagswerke ihrer Firmen grundsätzlich mit erhöhtem Rabatt erfolgt, während ein anderer Punkt des Abkommens vom 23. April ausdrücklich bestimmt, daß im übrigen alle Lieferungsbedingungen und Geschäftsgrundsätze unverändert bleiben. Ich glaube, eine solche Abmachung wäre allen Verlegern, die nicht auf wissenschaftliche Literatur beschränkt sind, möglich gewesen. Dann wäre für das wissenschaftliche Buch das erreicht worden, was man auf der Kantateversammlung dieses Jahres erhofft hatte. Durch die Ausdehnung der Verpflichtungen auf andere Verlagsgattungen ist auch diese Abmachung zum großen Leidwesen des Sortiments zum Teil als gescheitert anzusehen. Ich will den Firmen zugute halten, daß sie sich von den Unkosten eines Sortiments kein klares Bild gemacht haben; sonst würden sie nicht verlangt haben können, daß der Sortimentler mit 25% bezogene Schulbücher ohne jeden Aufschlag verkaufe. Was aber die Firma Teubner unbedingt hätte bedenken müssen, das ist, daß sie dem Publikum nicht sagen darf, sie habe auf Grund einer entsprechenden Erhöhung des Rabatts mit den ihren Verlag vorzugsweise führenden Sortimenterbuchhandlungen Vereinbarungen getroffen, nach denen diese vom 1. Juli 1921 an meinen gesamten Verlag ohne Teuerungszuschlag zu liefern in der Lage und verpflichtet sind. Sie hat für einen der größten Teile ihres Verlages solche Vorzugsbedingungen nicht eingeräumt, weiß das ganz genau und hat daher nicht das Recht, dem Publi-