



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wochentlich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 Mark halbjährlich für Nichtmitglieder jedes Stück 300 Mark halbjährlich. Im Postbezug 800 Mark halbjährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Portokosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 15 Mark halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 viergespaltene Pettizeilen. Mitgliederpreis: die Zeile 75 Pfg., $\frac{1}{4}$ Seite 250 M., $\frac{1}{2}$ Seite 150 M., $\frac{3}{4}$ Seite 65 M. Nichtmitglieder:

preis: die Zeile 2.25 Mark, $\frac{1}{4}$ Seite 750 Mark, $\frac{1}{2}$ Seite 400 Mark, $\frac{3}{4}$ Seite 205 Mark. Stellensuche 40 Pfg. die Zeile. Auf alle Preise werden 70 Prozent Steuerungs-Zuschlag erhoben. Wochen-Anzeiger: Erste und letzte Seite je 600 Mark, $\frac{1}{4}$ Seite 500 Mark, $\frac{1}{2}$ Seite 275 Mark, $\frac{3}{4}$ Seite 150 M., ohne Zuschlag. Rabatt wird nicht gewährt. Beilagen werden nicht angenommen. Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig. — Rationierung des Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besondere Mitteilung im Einzelfall jederzeit vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 7 (R. 5).

Leipzig, Montag den 9. Januar 1922.

89. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Berichtigung.

Die Arbeitsgemeinschaft für die Regulierung der Verkaufspreise im Buchhandel erklärt im Börsenblatt Nr. 305 vom 31. Dezember 1921, der Vorstand des Deutschen Verlegervereins habe ausgeführt, daß er es dem Sortiment überlassen müsse, sich nach Bedürfnis im Konkurrenzkampfe seine Verkaufspreise frei zu bilden. Diese Behauptung entspricht nicht den Tatsachen. Vielmehr hat der Vorstand des Deutschen Verlegervereins am 19. Dezember 1921 erklärt, er müsse es dem Sortiment überlassen, sich nach Bedürfnis im Konkurrenzkampfe seine Verkaufspreise frei zu bilden, soweit dem nicht Sonderabmachungen oder Verträge entgegenstehen. In dieser Erklärung des Vorstandes liegt weder das Zugeständnis, daß die bisherigen Vereinbarungen sich als undurchführbar erwiesen haben, noch eine völlige Preisgabe des Ladenpreises beim Bezuge durch das Sortiment.

Der Vorstand des Deutschen Verlegervereins.
Dr. Georg Baetel, 1. Vorsteher.

Erklärung.

In der Anzeige der »Arbeitsgemeinschaft für die Regulierung der Verkaufspreise im Buchhandel«, die auf Seite 14976 des Börsenblatts Nr. 305 vom 31. Dezember 1921 abgedruckt ist, wird unter Nummer 1 behauptet, daß der Vorstand des Deutschen Verlegervereins in seiner Kundgebung mitgeteilt habe, »er müsse es dem Sortiment überlassen, sich nach Bedürfnis im Konkurrenzkampfe seine Verkaufspreise frei zu bilden«. Diese Mitteilung entspricht nicht den Tatsachen, da der Vorstand des Verlegervereins ausdrücklich die Einschränkung hinzugefügt hat: »soweit dem nicht Sonderabmachungen oder Verträge entgegenstehen«. Die unterzeichnete Vereinigung stimmt der Erklärung des Vorstandes mit dieser ausdrücklichen Einschränkung durchaus zu.

Die zwischen den Sortimentfirmen und unsern Mitgliedern abgeschlossenen Verträge und Abmachungen bleiben in Kraft, solange sie nicht von einer der Parteien, unter Wahrung der jeweils vereinbarten Kündigungsfrist, gekündigt sind.

* Kündigungen seitens der Orts- und Kreisvereine, da sie nicht Vertragsgegner sind, bleiben ohne Wirkung.

Vereinigung schönewissenschaftlicher Verleger.
Fritz Th. Cohn, Vorsitzender.

Bekanntmachung.

Unter Bezugnahme auf die Bekanntmachung der Außenhandelsnebenstelle für das Buchgewerbe in Nr. 300 des Börsenblattes vom 24. Dezember v. J. betr. Liste derjenigen Firmen, für die Ausfuhrbewilligung für Lieferungen bis auf weiteres nicht gegeben wird, teilt die Außenhandelsnebenstelle mit, daß vom heutigen Tage ab für Sendungen, die bestimmt sind an die Firma

Erben J. Bijleveld, Allgemeine Boekhandel, Utrecht,
Zanskerhof 7,

wieder Ausfuhrgenehmigung erteilt wird.

Außenhandelsnebenstelle für das Buchgewerbe.
Der Reichsbevollmächtigte: Otto Selke.

Das verdorrnde deutsche Auslandsfortiment.

(Siehe auch den Artikel »Praktische Winke für den Bücherexport« von Hugo S. Vidhardt in Nr. 1 des Vbl.)

Wenn ich hier vom deutschen Auslandsfortiment spreche, so will ich damit vor allem seine Lage in Holland beschreiben. In den anderen Ländern mit hoher Valuta werden die Verhältnisse vielleicht hier und da etwas günstiger liegen; im großen und ganzen wird jedoch das hier Gesagte überall zutreffen.

Das deutsche Auslandsfortiment verdorrt, es trocknet ein. Die Absatzgebiete des deutschen Buches im Auslande möchte ich mit der weiten fruchtbaren Ebene Hollands vergleichen, die durch zahllose Kanäle und Gräben befeuchtet wird. Das Auslandsfortiment ist ein solches System von Kanälen und Gräben, das früher unermüdet und mit großer Ausdauer dem Auslande die deutschen Büchererzeugnisse zugeführt hat. Gerade in Holland ist durch Ansichtssendungen, wie sie in Deutschland in ähnlichem Umfange wenig bekannt sind, sehr viel für die Verbreitung der deutschen Bücher getan worden. Heute herrscht große Stille und Verlassenheit in den deutschen Abteilungen der hiesigen Buchhandlungen. Noch versuchen Fähigkeit und Idealismus, den Absatz von deutschen Büchern und damit das Weiterbestehen der deutschen Abteilungen durch die schwere Zeit in eine bessere hinüberzuretten. Aber immer seltener laufen Bestellungen ein, und nur gering ist der Erfolg der Ansichtssendungen. Der Versand von Prospekten ist in den meisten Fällen, als ganz aussichtslos, aufgegeben worden.

Valuta heißt die Macht, die in kurzer Zeit das Lebenswert so mancher Auslandsfortimenter vernichtet hat.

Die billigste Preisberechnung, auch wenn sie jeden tatsächlichen Gewinn ausschließt, kann den Wettbewerb gegen die Angebote von deutschen Versandbuchhandlungen nicht aufnehmen. Unmöglich kann der Auslandsfortimenter, der die hohen Geschäftsumkosten in ausländischer Währung zu tragen hat, die Mark zu 2—3 Cent berechnen, und doch ist es begreiflich, wenn die Bücherkäufer, die meistens selbst schwer unter der herrschenden Wirtschaftskrise zu leiden haben und sich einschränken müssen, die billigsten Bezugsquellen wählen und in Deutschland bestellen, oft, sehr oft, nachdem sie die Titel den Ansichtssendungen entnommen haben.

Wir leben in einer Zeit der harten Wirklichkeit, und für sogenannte ideale Auffassungen ist kein Platz mehr. Man könnte sagen: Das deutsche Buch wird ins Ausland verkauft, es wird sogar sehr gut verkauft, und es kann dem deutschen Verlagsbuchhandel gleichgültig sein, durch wen dies geschieht, ob dies nun der Auslandsbuchhandel oder der deutsche Versandbuchhandel tut. Vielleicht finden sich selbst Stimmen, die es wünschenswert erachten, daß der Versandbuchhandel den Auslandsvertrieb übernimmt, da auf diese Weise der Gewinn in Deutschland bliebe.

Man verzeihe mir, wenn ich diese oder ähnliche Auffassungen äußerst kurzfristig nenne. Vor allem möge nicht vergessen werden, daß der Vertrieb der deutschen Bücher im Auslande noch von der Arbeit der Auslandsfortimenter lebt, daß die Versandbuchhandlungen in Deutschland größtenteils nur ernten, wo das Sortiment im Auslande gesät hat. Wohl weiß ich, daß es nicht genügt, Buchhandlungen in einem fremden Lande zu eröffnen, um deutsche Bücher zu verkaufen, daß vielmehr die Lau-