

trages bzw. der Geldsendung seines Kunden. Will er solche Bücher in Rechnung ins Ausland liefern, dann muß er das damit verbundene Kurstrisiko entweder tragen oder sich durch entsprechende Maßnahmen dagegen sichern.

4. Der Ausländer zahlt bereitwilligst für deutsche wissenschaftliche Werke einen angemessenen Preis, wenn er nicht die Möglichkeit hat, sie auf anderem Wege billiger zu beziehen.

5. Jeder kapitalkräftige deutsche Exportbuchhändler kann im Rahmen der bisherigen Valutaordnung die Wettbewerbsmöglichkeit der deutschen Buchhändler im Ausland gefährden, wenn er seine Bücher sechs Monate lagern läßt, da er dann, auch wenn er ordnungsgemäß mit den in der Valutaordnung vorgeschriebenen Zuschlägen von 100 bzw. 60% liefert, unter wesentlich günstigeren Bedingungen arbeitet als sein Konkurrent im Ausland, der diese vorteilhafte Einkaufsmöglichkeit nicht hat, dessen Unkostenkonto in hochvalutiger Währung aber entsprechende Verkaufspreise bedingt. Ferner nimmt diese sechs-Monats-Klausel dem Verleger die Möglichkeit, mit einem bestimmten Absatz zu Auslandpreisen in seinen Kalkulationen zu rechnen, selbst wenn ihm genaue Absatzstatistiken über frühere Auflagen oder ähnliche Werke einen ziemlich sicheren Anhalt geben. Denn er kann nie wissen, wieviel Exemplare, die sechs Monate beim Exportbuchhändler gelagert haben, ohne jeden Mehrertrag für ihn ins Ausland gehen.

7. Die Durchsetzung eines angemessenen festen Auslandpreises in stabiler Währung ist nicht nur für den wissenschaftlichen Verlag, sondern auch für das wissenschaftliche Sortiment im Inland, das ein Interesse daran hat, daß der deutsche Verlag in der Lage bleibt, dem Inlandmarkt Werke in einer der Kaufkraft seiner Abnehmer entsprechenden Preislage zur Verfügung zu stellen, und ebenso für das Sortiment im Ausland, dessen Vertriebstätigkeit gehemmt werden würde, wenn es aus dem Inland in großem Maßstabe unterboten wird, eine Frage von weittragender Bedeutung. Auch der deutsche Exportbuchhandel wird bei einer derartigen Festlegung der Auslandpreise wesentlich besser als bisher abschneiden, denn seine Geschäfte werden in erster Linie dadurch erschwert, daß er nicht in der Lage ist, mit festen Angeboten herauszukommen, und daß die mit Feststellung der Preise, Rückfragen an die Kunden und Beantwortung der infolge schwankender Preise verursachten Reklamationen verbundene Arbeit einen großen Teil des Bruttogewinns aufzehrt. Die bisherige Praxis und umständliche Berechnungsweise der Valutaordnung, durch die dem Verleger der Ertrag an dem Auslandgeschäft mit einem oft außer jedem Verhältnis zum Objekt stehenden Aufwand an Zeit stückweise wieder entwunden wird, führt lediglich dazu, daß der Verlag nach einfacheren und lohnenderen Verbindungen für den Auslandabsatz sucht, einzelnen Buchhandlungen im Ausland den Vertrieb überträgt und ins Inland nur unter der Bedingung liefert, daß die Ausfuhr unterbleibt. Eine derartige Einrichtung läßt sich praktisch wohl durchführen, denn da der Zuwiderhandelnde für den ganzen entstandenen Schaden aufzukommen hat, wird er es nach einigen mißglückten Versuchen bleiben lassen. Sei es wie es wolle, jedenfalls hat der gesamte Buchhandel ein außerordentliches Interesse an der Festlegung und Einhaltung eines einigermaßen stabilen und angemessenen Auslandpreises unter Bedingungen, die es dem Verleger unzweckmäßig erscheinen lassen, sich für den Vertrieb ausschließlich der Vermittlung des Auslandsbuchhandels zu bedienen. Ich glaube auch, daß die Mehrzahl der Firmen, die sich dem Export wissenschaftlicher Werke gewidmet haben, dieser Lösung durchaus zuneigt, jedenfalls geht in meinem Betrieb der Verkehr zu den von mir festgesetzten Auslandpreisen und Lieferungsbedingungen mit der weitaus größten Zahl der Firmen, die nennenswerte Umsätze erzielen, reibungslos vonstatten.

Wilhelm Ehrenberg.

Der Aufsatz Bangert im Börsenblatt Nr. 15 über den Exportbuchhandel, die Verkaufsordnung und den Verlag im Verein mit der Anzeige der Vereinigung Hamburg-Bremer Exportbuchhändler und des Vereins der deutschen Antiquariats- und Exportbuchhändler ruft eine Reihe von Fragen wach, die schon lange in der Luft liegen und die auch das schweizerische Sorti-

ment in Nr. 294 des Börsenblatts 1921 ohne Erfolg anregte: Kein Zweifel, die Verkaufsordnung für Auslandsieferungen vom April 1921 hat sich in vielen Teilen überlebt.

Der Aufsatz Bangert gibt, vom Exportbuchhandel aus gesehen, den Gang der Entwicklung und die Fehler, aus denen die heutige Lage sich ergibt, — die Schlussfolgerungen praktischer Natur hieraus zu ziehen, überläßt er dem Verlag.

Es gibt für den Verlag nur eine Schlussfolgerung aus diesen Ausführungen, die im wesentlichen mit den eigenen Erfahrungen übereinstimmen: Allgemeine Einführung von Auslandpreisen.

Gerade in dieser Frage darf nur nach reiflicher Überlegung und nach weitestgehenden Gesichtspunkten gehandelt werden. Der Auslandmarkt ist außerordentlich viel empfindlicher als der Inlandmarkt, und nichts ist leichter, als ihn mit unüberlegten Maßnahmen aufs empfindlichste zu schädigen. Aus demselben Grunde ist jegliche Preisschwankung in ihren Auswirkungen auf den Weltmarkt trotz der Billigkeit des deutschen Buches eben des beunruhigenden Moments wegen grabierender als in ihrem Einfluß auf das Inland. Oberster Grundsatz, zumal für den Exportbuchhandel, bei dem zwischen Angebot und Lieferung oft Wochen verfließen, ist also: Stetigkeit der Preisbildung.

Nur ein Mittel erreicht diesen Zweck vollkommen: eben die Fakturierung in fremder Währung. Auf eine Stetigkeit der Wechselkurse zu hoffen, ist auf absehbare Zeit nicht möglich. Weiterhin wird die Mark fallend, vielleicht auch wieder einmal steigend, und mit ihr das Preisniveau im Inland sich heben oder senken. Mithin kann der Valuta-Zuschlag, der notgedrungen eine schwerfällige Einrichtung ist, seinen Zweck nicht erfüllen: die Spanne zwischen dem Inland- und dem Auslandpreis der Ware Buch zu überbrücken. Denn da er auf deutscher Währung aufgebaut ist, fällt und steigt er mit ihr, statt sich der vergrößerten Spanne im Augenblick des Marksturzes, der kleineren in dem des Hinaufschneitens der Mark anzupassen. Außerdem: mit jeder der tausendfachen Preiserhöhungen des Inlandes erhöht sich der auf der Grundlage des Zuschlages aufgebaute Preis für das Ausland. Somit verhindert der Valutazuschlag in keiner Weise einen Ausverkauf Deutschlands, — der Marksturz Ende vorigen Jahres beweist es.

Diesen Zweck erreicht nur eine Preispolitik, die sich von dem wankenden Boden der Markwährung auf den fremder Währung begibt. Naturgemäß muß hier die Willkür der einzelnen Verleger eingedämmt werden; es darf nicht jeder einen irgend beliebigen Preis festsetzen, den ihm der Augenblick oder die Rücksicht auf einen größtmöglichen Augenblicksgewinn eingibt. Vielmehr muß dieser Preis einheitlich unter Berücksichtigung der Marktlage des Auslandes und seines Bedarfes an deutschen Büchern festgestellt werden. Grundlage darf naturgemäß nicht der heutige Stand sein, der noch keinen Ausgleich der Preise zeigt, sondern eine Marktlage, wie sie etwa im Sommer v. J. herrschte, wo der Preisstand im In- und Ausland nahezu stetig war. Es wären mithin auf die Preise des Sommers etwa 100% aufzuschlagen und die so gewonnenen Auslandpreise an Hand eines einheitlich festgesetzten Umrechnungskurses in fremder Währung zu berechnen. Diese Auslandpreise gelten ein für allemal, solange ein Aufschlag für Auslandsieferungen notwendig erachtet wird. Sie werden veröffentlicht, etwa in einer Sondernummer des Börsenblatts, und sind allgemein bindend.

In Zeiten ruhiger Wirtschaftslage unterscheiden sich die Auslandpreise in ihrer Wirkung in keiner Weise von einem hundertprozentigen Valutazuschlag. Ihre eigentliche Wirksamkeit entfalten sie erst im Augenblick größerer Bewegungen der Wechselkurse. Fällt die Mark intensiv, so ergibt sich scheinbar ein übermäßiger Gewinn, — nur scheinbar, denn sofort beginnt sich im Inland das Preisniveau zu heben und steigt langsam, bis es ungefähr das vorherige Verhältnis wieder erreicht hat. Ein Beispiel zeigt das deutlich:

Es ist für ein Verlagswerk für Amerika der Preis von Dollar 2.50 ord. festgesetzt. Das Werk kostete im Sommer im Inland M 120.— ord. Der Dollar stand auf 100, der Verlag erhielt mithin M 250.—, mit einem Valutazuschlag von 100% hätte das Werk M 240.— ord. gekostet. Heute kostet es M 250.— im In-