

land; der Dollar ist inzwischen auf 200 gestiegen, mithin erhält der Verlag M 500.— beim Verkauf zum Auslandpreis, denselben Betrag erhielt er mit 100% Valutaaufschlag. Ergebnis mithin: Der Ausländer kauft stets zum selben Preise, und der Verlag erhält stets einen Betrag in Mark, der dem tatsächlichen Wert des Buches entspricht. Das ist nur ein kleiner Ausgleich für die Verluste, die er bei jedem Marksturz erleidet.

Die Forderungen, die oben gestellt wurden, lassen sich naturgemäß nicht hemmungslos verwirklichen, — Firmen, die schon längere Zeit Auslandpreise eingeführt haben, können von den Schwierigkeiten, die zu überwinden sind, und den Kompromissen, die zu schließen waren, berichten. Was vor allem zu bekämpfen ist: das Mißtrauen, das den Auslandpreisen allerseits entgegengebracht wird. Es basiert in dem Gefühl, daß dieser fremde Preis nur dazu diene, den Käufer zu übervorteilen und Riesengewinne in die eigene Tasche zu stecken.

Unterstützt wird es durch das teilweise unsinnige Vorgehen einzelner Verleger, das vom Vorstand des »Schweizerischen Buchhändlervereins« in Nr. 294 des Vbl. 1921 gekennzeichnet wurde. Bei einheitlichem Vorgehen wird sich dies Mißtrauen leicht zerstreuen lassen; es ist das letzten Endes nur eine Frage zweckmäßiger Propaganda.

Viel gewichtiger scheint uns ein anderer Punkt: jeder Käufer im Ausland hat sein Markguthaben, mit dem er spekuliert, und je tiefer die Mark sinkt, um so drängender wird er in Mark zahlen wollen. Aber nicht einmal dies ist ein Hindernis: solange das Reich keinen Zwang zur effektiven Zahlung ausübt, wie er letzthin im Kunsthandel eingeführt wurde, solange steht dem nichts im Wege, den Käufer in Mark unter Umrechnung zum Tages- oder zu einem sonstwie festgelegten Kurse zahlen zu lassen.

Auch die Befürchtung, daß der Zwischenbuchhandel sich auf diese Weise der Gefahr von Kursdifferenzen aussetze, ist nicht stichhaltig; es steht ihm frei, die Werke zum Inlandpreise zu beziehen und den Anteil am Valutagewinn später zurückzubergüten, was überdies den Vorteil hat, daß ihm in der Zeit, in der seine Meldung zum Verleger läuft, immerhin 4—6 und mehr Wochen, dieser Betrag zur Verfügung steht.

Das größte Hindernis ist, wie immer im deutschen Buchhandel, die Einigkeit; die hier entwickelten Grundsätze bedürfen zu ihrer Durchführung unbedingt einer gewissen Großzügigkeit. Es kommt nicht darauf an, ein paar Mark mehr oder weniger zu verdienen, sondern darauf, das deutsche Buch in ganz anderem Maße im Ausland zu verbreiten, als es bisher geschah. Das ganze Auslandgeschäft ist auf die Basis zu stellen: großer Umsatz, geringer Nutzen, nicht auf die umgekehrte, wie es bisher geschah. Das trifft den Verleger, der das Ausland nicht als Goldgrube betrachten darf, aus der er mühelos schöpfen zu können glaubt; das trifft den Sortimenter, der nicht über die Hälfte der aus Valutagewinnen den Verlagen abzuliefernden Beträge einbehalten darf mit der Begründung, es handle sich um Lagerverkäufe, und es geht nicht zuletzt den Auslandskäufer an, der unsere Bücher nur dann kaufen zu können glaubt, wenn sie ihn ungefähr nichts kosten. Es ist wohl optimistisch, zu glauben, es käme in absehbarer Zeit über diese Punkte zu einer Einigung, wenn nicht das Reich in seiner Devisennot einmal einschreitet. Wesentlich erscheint aber zunächst und so bald als möglich ein gemeinsames Vorgehen aller bedeutenden Verlage und eine Einigung mit den Exportfirmen, sowie mit den Auslandsbuchhandlungen. Hier muß zusammengearbeitet und die Grundlage für eine Weiterentwicklung des Auslandgeschäftes geschaffen werden.

Kurt B o w i n d e l.

Die Ausführungen des Herrn Walter Bangert, Hamburg, zur Frage der Auslandsverkaufsordnung in Nr. 15 des Vbl., die mit ihren Schlußzeilen bezwecken, die von allen denkenden Verlegern schon längst als dringend notwendig erkannte Beseitigung der zuschlagsfreien Verkäufe vom Lager zu verhindern, bedürfen in vielen Punkten einer näheren Beleuchtung und Entgegnung.

Die Tätigkeit des Exportbuchhandels in den Jahren vor dem Kriege soll durchaus anerkannt werden. Wenn den Bemühungen, dem deutschen Buche im allgemeinen im Ausland eine weitere

Verbreitung zu verschaffen, durchschlagende Erfolge versagt blieben, so war das sicher nicht Schuld der Exportbuchhandlungen. Andere Länder, besonders Frankreich, haben bei weitem erfolgreicher gearbeitet. Von deutschen Büchern wurden im wesentlichen wissenschaftliche Literatur, Kartenwerke und Führer exportiert, und zwar hauptsächlich deshalb, weil sie unentbehrlich waren. Einer besonderen Werbetätigkeit des Exportbuchhandels bedurfte es hierzu im allgemeinen kaum. Für Erscheinungen auf allen Literaturgebieten, für die ein sicheres Interesse im Ausland zu bestehen schien, ist vom Exportbuchhandel zweifellos kräftig geworben worden. Bei anderen Werken — so notwendig und erwünscht auch ihre weite Verbreitung im Auslande gewesen wäre — hat die Tätigkeit des Exportbuchhandels versagt. Die Bestellungen des Exportbuchhandels, die beim Verlag auf im Ausland gut gehende Werke eingingen, waren nicht immer eine reine Freude des Verlegers. War doch der verlangte Mindesttrabatt »von 50% fürs Ausland« bei der meistens geringen Auflage nur schwer zu bewilligen.

Die Existenzbedingungen des Exportbuchhandels waren im und nach dem Kriege gewiß keine leichten. Dieses Los hat er aber mit allen Branchen gemeinsam gehabt, die ausschließlich oder zum Teil auf Auslandskonsum angewiesen waren. — Das Bild änderte sich mit dem rapiden Sinken der Mark. Der Sturz unserer Valuta machte eine besondere Propaganda unnötig.

Die notwendig gewordene Verkaufsordnung, die leider zu spät kam, war in ihren ersten Fassungen wertlos. Ihr Zweck, dem Produzenten als dem Risikoträger den Mehrerlös aus den nach dem Ausland gehenden Werken zur Erleichterung der Neuherstellung zuzuführen, wurde nicht erreicht.

Zwar schrieb schon die erste Fassung der Verkaufsordnung eine Meldung und Abgabe des Mehrerlöses für Auslandsverkäufe vor. Die Wirkung war eine verblüffende: die Auslandsverkäufe schienen plötzlich zu stoden. Es gibt jedenfalls nur wenige Verleger, die sich erinnern können, Meldungen erhalten zu haben.

Erst eine spätere Fassung brachte die zwangsläufigen Meldungen der Außenhandelsniederstelle, und plötzlich setzte der Absatz wieder ein. Herr Walter Bangert hat durchaus recht, daß auch diese Fassung noch verbesserungsbedürftig ist. Sein Vorschlag der gleitenden Aufschläge ist gewiß beachtlich. Diese Aufschläge aber für den Verleger unter allen Umständen als zwingend zu gestalten, dürfte unmöglich sein. Damit würde sein Recht zur Festsetzung der Ladenpreise aufgehoben. Die erhöhten Aufschläge, zu denen sich der Verlag gezwungen sieht, sind durchaus keine willkürlichen, sondern wohlterwogene Maßnahmen. Der Verleger wird bei der Vorbereitung von Neuauflagen fast immer die unangenehme Entdeckung machen, seine Ware billiger verkauft zu haben, als die Neuherstellung möglich ist. Es ist durchaus keine Seltenheit, daß er für den gesamten Erlös einer Auflage noch nicht das Papier zu einer neuen beschaffen kann. Hier bietet ihm eine Erhöhung der Auslandsaufschläge ein Regulativ, das durchaus nötig ist.

Gegen die jetzt festgesetzte Verteilung des Valutamehrerlöses wäre nichts einzuwenden, wenn sie wirklich auf alle Auslandsverkäufe angewendet wird. Wenn Herr Bangert der Meinung ist, daß gerechterweise der Mehrerlös dem Buchhändler zukommt, der den Auftrag bringt, so ist das eine Gerechtigkeit, »wie er sie auffaßt«. Wenn es so wäre, dann dürfte der Exportbuchhandel infolge des finanziellen Zusammenbruchs vieler Verleger bald keine Bücher mehr zu exportieren haben; ich glaube kaum, daß ihm damit gedient wäre. — Im übrigen aber hat der Exportbuchhandel auch jetzt durchaus die Möglichkeit, durch besondere Abmachungen mit einzelnen Verlegern eine andere Verteilung des Mehrerlöses zu erreichen. Mir ist eine Anzahl derartiger Fälle bekannt, in denen Verleger auf einen Teil des Mehrerlöses verzichten, wenn durch besondere Maßnahmen der Exportbuchhändler Erfolge erzielt worden sind, die sonst ausgeblieben wären.

Die Frage der Verkaufsordnung kann jedenfalls nur dann als gelöst betrachtet werden, wenn alle Auslandsverkäufe abgabepflichtig sind. Die Gründe, die Herr Bangert für die Exportbuchhandlungen aufführt: Stärkung der Betriebe, Verbesserung der Betriebsmittel u. a., gelten nicht nur