

für ihn, sondern auch für den Verleger in noch weit höherem Maße. Auch der Verlag hat vier Jahre und länger mit wenigen Ausnahmen stillgelegen.

Ganz zu übersehen aber scheint Herr Bangert, daß der Verlag es ist, der durch die nicht vermeidbaren und notwendigen Preiserhöhungen zur Stärkung der Betriebe und Betriebsmittel des Sortimentes ganz außerordentlich beigetragen hat. Das Sortiment dürfte in den letzten Monaten nur mit Radiergummi und Bleistift durchschnittlich 50% an seinem Lager verdient haben. (»Verdient« ist wohl zu euphemistisch; »gerettet« müßte es heißen. Red.)

Es ist auch nicht recht einleuchtend, wenn Herr Bangert glaubhaft zu machen sucht, daß der Mehrerlös an den Lagerverkäufen »kaum nennenswert« sein dürfte. Wenn er wirklich unerheblich wäre: warum meldet er gegen eine Änderung dieses Vorrechts den entschiedensten Einspruch des gesamten Sortimentes- und Exportbuchhandels an? Da scheint mir ein nicht unerheblicher Widerspruch zu liegen. Aber ganz abgesehen davon, ob sich die Kassierung dieses Vorrechtes lohnt oder nicht — sie ist eine unabwiesliche Notwendigkeit geworden, um dem Schieberwesen, dessen Bekämpfung ja Herrn Bangert auch am Herzen liegt, zu steuern. In den letzten Jahren ist eine so große Zahl »Buchhandlungen« wie Pilze aufgeschossen, die auf Grund dieser Püde einen schwunghaften Auslandshandel betreibt. Meldungen der Außenhandelsstellen über Verkäufe solcher Firmen tragen immer den Vermerk »Lager« oder »Antiquariat«. Eine Kontrolle des Verlags ist so gut wie unmöglich, da es sich fast immer um Werke handelt, von denen dauernd größere Partien direkt vom Verlag und Zwischenbuchhandel bezogen werden und daher für das einzelne Exemplar der Zeitpunkt der Lieferung nicht festgestellt werden kann. Es müßte m. E. durchaus im wohlverstandenen Interesse des Export- und Sortimentesbuchhandels liegen, diese Konkurrenz unmöglich zu machen. Und dazu gehört die prinzipielle Aufhebung der Lagerrechte. Firmen, die dann an den Verleger mit der Bitte herantreten, zur Unterstützung besonders kostspieliger Werbetätigkeit auf einen Teil des Mehrerlöses zu verzichten, werden wie bisher wohl immer deren Bereitwilligkeit dazu finden. W. Sch.

Zur Verkaufsordnung für Auslandsieferungen.

(Vergl. die Ausführungen von Herrn Dr. Ruprecht im Vbl. Nr. 28.)

Von Rudolf Dimpfel.

Entgegen den Behauptungen des Herrn Dr. Ruprecht möchte ich feststellen, daß die Mehrheit der Exporteure von Anfang an gegen eine Verschleuderung des deutschen Buches gewesen ist, daß wir aber dagegen alle den Wunsch haben, nur die Preise berechnen zu müssen, die unsere ausländischen Kunden als berechnigt ansehen. Diese lehnen aber fast einmütig jede Berechnung in ausländischer Währung wegen der dann oft 1000% betragenden Erhöhung unbedingt ab. Jeder Exporteur könnte Duzende von Fällen anführen, in denen gute Kunden direkt den Auftrag gegeben haben, Verleger mit ausländischer Währung zu bojkottieren. Außerordentlich oft ist jetzt der Ankauf eines an sich gewünschten Buches unterblieben, weil »der Preis zu hoch« sei. Ich sollte aber denken, daß es vom wirtschaftlichen Standpunkte besser sei, ein Exemplar mit einem mäßigen Aufschlag zu verkaufen, als gar keins. An einen Ausverkauf braucht man nach dem jetzigen Stande wirklich nicht mehr zu glauben, eher an eine absichtliche Zurückhaltung. Es werden nur die wissenschaftlichen Bücher gekauft, die das Ausland wirklich braucht. Zu einem mehr fehlt es in sehr vielen Fällen am Gelde und oft auch am guten Willen. Die Tatsache, daß wir, wie der Schweizer Buchhändlerverein kürzlich feststellte, immer von einem Extrem ins andere fallen, hat uns in den Augen des Auslandes mehr geschadet, als der etwaige Mehrerdienst wert ist. Ich möchte hier erwähnen, daß Herr Professor Dr. Driesch, der bekannte Philosoph, während seines Aufenthaltes in Holland und der Schweiz im vorigen Jahre denselben Eindruck gewonnen hat und mir gegenüber besonders betonte, daß seine Bekannten sich keinesfalls aus privaten egoistischen Gründen in dieser Weise ausgesprochen hätten.

Herr Dr. Ruprecht führt zur Begründung des höheren Verlegeranteils am Valutaerlös seine alte Theorie von der Priorität der Interessen der Produktion gegenüber denen der Abnehmer an. Wenn wir diesen Gedanken etwas weiter ausführen, kommen wir zu dem Sage: Die Abnehmer sind für den Produzenten da. Wenn auch damit die Ansichten weiter Verlegerkreise ausgesprochen sind, möchte ich doch die Berechtigung bezweifeln.

Um aber auf den Einzelfall der Verteilung des Valutaerlöses zurückzukommen, so möchte ich noch mehr, als es Herr Bangert getan hat, darauf hinweisen, daß beim Exporteur die Arbeit, Risiko und Kapitalsfestlegung ganz unverhältnismäßig größer sind, als beim Verleger, dessen Arbeit mit der Auslieferung beendet ist und der sein Geld sofort erhält, ganz gleichgültig, ob und wann überhaupt unser Kunde bezahlt. Als Risiko meine ich nicht allein das durch Kursschwankung entstandene, denn die Exporteure, die noch in ausländischer Währung fakturieren, wird man wohl zählen können, sondern besonders das Risiko, ob unser Kunde überhaupt bezahlt. Bei amerikanischen Kunden wird die Zahlung meist erst in 2 bis 4 Monaten, bei südamerikanischen gar erst in 4 bis 6 Monaten eintreffen. Haben wir es aber einmal mit einem böswilligen Zahler zu tun, so muß man das Geld überhaupt verlorengelassen, da an eine Klage für Deutsche nicht zu denken ist. Da aber der Exportbuchhandel auf diese Weise sein Kapital auf längere Zeit unverzinslich festlegen muß, sollte ihm billig auch ein größerer Anteil am Erlöse zufallen als dem Verleger, der sein Kapital schon lange wieder zur Ergänzung seines Lagers verwenden konnte. Vom kaufmännischen Standpunkte aus dürfte es doch gleichgültig sein, ob ein Verleger sein Lager mit neuen Verlagswerken auffüllt, oder ob ein Exporteur dies mit fertigen Büchern tut. Beide brauchen ihr Kapital, um neue Geschäfte tätigen zu können. Derjenige aber, der die größere Arbeit am einzelnen Exemplar hat und besonders überhaupt das Geschäft zustande bringt, sollte auch den größeren Anteil am Verdienste haben. Was die Lagerverkäufe betrifft, so ist es eigentlich ein Unding, daß jemand noch etwas von dem Erlös für einen Gegenstand beansprucht, dessen Eigentumsrecht er sich schon vor längerer Zeit entäußert hat.

Koehler & Volckmar A.-G. & Co., Leipzig, Abtlg.

Ausland. Zeitschriften-Preisliste. 4^o. 4 S. und Einlage.

Die unglückseligen Valutaverhältnisse haben natürlich auch auf dem Gebiete des Zeitschriftenvertriebs ins Ausland mancherlei Schwierigkeiten gebracht. Vor allen Dingen ist dem Ausländer selbst die Orientierung über die Preise, die ja leider großen Schwankungen unterliegen, erschwert. Ohne Zweifel entstehen dadurch gewisse Hemmungen beim Absatz, deren Beseitigung, soweit sie möglich ist, am Plage erscheint. Ein Mittel zu diesem Zwecke ist das vorliegende Verzeichnis der hauptsächlichsten und gangbarsten deutschen Zeitschriften mit Angabe der Titel, der Vierteljahrs- und Einzelpreise usw. Während das vierseitige Verzeichnis eine größere Auswahl enthält, ist auf der Einlage eine engere Auswahl von Zeitschriften verzeichnet mit Angabe der Länder und der Preise in deren Währung. Es ist klar, daß unter den gegenwärtigen Verhältnissen ein bindendes Preisangebot überhaupt nicht abgegeben werden kann. Aber schon in der Tatsache, daß der Interessent einen festen Anhalt bekommt, muß ein Fortschritt erblickt werden. So darf man wohl hoffen, daß diese Veröffentlichung der Verbreitung deutscher Zeitschriften im Auslande förderlich sein wird. L.

Kleine Mitteilungen.

Fakturierung in Auslandswährung. — Der Zentralverband des Deutschen Großhandels hat gegen die unterschiedlose Fakturierung in Auslandswährung, wie der Reichswirtschaftsminister sie dem Reichswirtschaftsrat hinsichtlich der Ablieferung von Ausfuhrdevisen vorschlägt, eine Eingabe gerichtet, in der es heißt: »Nach vielen Ländern ist der Verkauf in Auslandswährung schon deshalb erforderlich, weil der ausländische Käufer gar nicht anders kaufen will; in anderen Fällen sind die Exportgeschäfte mit Importgeschäften kombiniert. Im einzelnen Falle, bei kurzen Lieferfristen, Verkauf ab Lager usw., ist die Auslandsfakturierung durchaus am Plage. Es geht aber nicht an, einen Zwang zu schaffen, der die unendliche Mannigfaltigkeit des Außenhandels einfach unbeachtet läßt.«