



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stüde 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 Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 15 Mark halbjährlich Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 übergespaltene Petitzeilen. Mitgliederpreise: die Zeile 75 Pfa., 1/2 Seite 250 M., 1/4 Seite 130 M., 1/8 Seite 65 M. Nichtmitglieder-

preise: die Zeile 2.25 Mark, 1/2 Seite 750 Mark, 1/4 Seite 400 Mark, 1/8 Seite 205 Mark. Stellensuche 40 Pfa. die Zeile. Auf alle Preise werden 70 Prozent Teuerungszuschlag erhoben. Wochen-Anzeiger: Erste und letzte Seite je 600 Mark, 1/2 Seite 500 Mark, 1/4 Seite 275 Mark, 1/8 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. 42 (K. 28).

Leipzig, Sonnabend den 18. Februar 1922.

89. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Verein Dresdner Buchhändler E. V.

(Organ des Börsenvereins.)

Einladung

zur 40. ordentlichen Hauptversammlung
für Donnerstag, den 23. Februar 1922, abends 7 Uhr, im Hotel
Drei Raben, Marienstraße 18/20.

Tagesordnung:

1. Bericht über das Vereinsjahr 1921.
2. Kassenbericht über das Vereinsjahr 1921.
3. Bericht über die Unterstützungskasse 1921.
4. Voranschlag für das Vereinsjahr 1922 und Festsetzung des Vereinsbeitrages.
5. Wahl des Vereinsvertreters für den Vereinsauschuss in Leipzig.
6. Teuerungszuschläge.
7. Bücherwagenverkehr.
8. Werbetätigkeit.
9. Verschiedenes.

Etwaige Anträge sind satzungsgemäß mindestens drei Tage vor der Hauptversammlung schriftlich einzureichen.

Wir erwarten möglichst vollzähliges Erscheinen und machen darauf aufmerksam, daß satzungsgemäß jedes Mitglied zur Teilnahme an der Hauptversammlung verpflichtet ist.

Dresden, den 15. Februar 1922.

Der Vorstand des Vereins Dresdner Buchhändler.
E. Pahl.

F. Schaefer. H. Focke. E. Rechenberger. A. Kaufmann.

Bekanntmachung.

Im Monat Januar wurden als ordentliche Mitglieder in unseren Verein aufgenommen:

Franz Heinrich Arndt i. Fa. H. A. Ludwig Degener,
Fritz Brückner i. Fa. L. A. Kittler,
Jaques Bruigom i. Fa. J. H. Kobolsky,
Reinhold Fröbel i. Fa. Rosenthal'sche Verlagsbuchhandlung,
Hofrat Felix Hübel i. Fa. Hübel & Dend,
Direktor Hans Winand i. Fa. Georg Müller Verlag.
Leipzig, den 10. Februar 1922.

Der Vorstand des Vereins der Buchhändler zu Leipzig.

F. D. Klasing, Vorsteher. Otto Voigtländer, Schriftf.

Buchhandel und Geldentwertung.

Die sehr interessanten Ausführungen zu der Kundfrage des Börsenblattes über das Weihnachtsgeschäft, die in den Nrn. 9, 12, 16, 18, 21, 24 und 25 zum Ausdruck kamen, haben nur an einigen Stellen, vor allem erst in den Aufsätzen der Nr. 25 gezeigt, daß sich im Buchhandel ein Verständnis für seine Zusammenhänge mit der Weltwirtschaft anbahnt. Freilich geschieht dies reichlich spät, für viele wird es überhaupt zu spät sein.

Verlag wie Sortiment hängen im allgemeinen an der durchaus falschen Ansicht, daß die Verkaufspreise nach den Einkaufs-

preisen zu berechnen sind, und daß außerdem das Buch als nicht an erster Stelle lebensnotwendiger Artikel möglichst niedrig im Preise gehalten werden muß. Nur das Letztere kann man bis zu einem gewissen Grade verteidigen; das Erstere ist nur dann zufällig richtig, wenn Einkauf und Verkauf innerhalb eines Zeitraums erfolgen, in dem sich der allgemeine Geldwert nicht wesentlich ändert, also entweder in Vorkriegszeiten oder in der Gegenwart bei Büchern, die schon während des Erscheinens oder in einem ganz kurzen Zeitraum hernach vollständig abgesetzt werden. In allen anderen Fällen hat der Verkaufspreis — und das gilt sowohl für den Verlag wie für das Sortiment — nach den Herstellungskosten des Erjages, d. h. den Herstellungskosten der Neuauflage bzw. anderer gleichwertiger Werke oder dem Nachbezug des Buches zu erfolgen. Weicht man hiervon ab, so ist die Verschleuderung des eigenen Kapitals die unvermeidliche Folge. In der Tat liegt diese Auffassung der Preisfestsetzung heute schon fast jedem anderen Gewerbe zugrunde: die Holzindustrie, die Maschinenfabriken, die Kraftwagenhändler, sie alle verkaufen ihre Waren zu Tagespreisen, das heißt zu den augenblicklichen Herstellungskosten, ohne Rücksicht darauf, was sie das betreffende Stück selbst beim Einkauf gerade gekostet hat. Der Bürger ist freilich geneigt, das als Wucher zu betrachten; er kauft natürlich gern billiger zum Schaden eines anderen als teurer, ohne den eigenen Nutzen zu sehen. Und selbst die Rechtsprechung hat sich erst in jüngster Zeit dazu bequemen müssen, das volkswirtschaftliche Erfordernis der Preisfestsetzung nach den Neugebungskosten teilweise einzusehen. Der Buchhandel, von jeher eine idealistische Sache, tut sich natürlich doppelt schwer. So lächerlich die Klage des Sortimenters über den Verlust, den er durch den Verkauf eines Buches, mit 50% Bruttogewinn, erleidet, das er hernach netto etwa zu seinem bisherigen Ladenpreis wieder einkaufen muß, im ersten Augenblicke wirkt, so berechtigt ist sie in Wirklichkeit. Aber man muß sie auch auf den Verleger anwenden, auf den sich bei Preiserhöhungen nur zu unberechtigt der Groll des Sortimenters und des Publikums richtet. Er hat es viel schwerer, die Neukosten zu überschlagen, und zumeist findet er viel zu spät dazu den Anlaß, wenn seine ganzen Auflagen schon verkauft sind oder ihn eine ganz besondere Teuerungswelle zum Nachdenken zwingt.

Der Buchhandel leidet am meisten unter der künstlichen Niederhaltung der Preise, die sich hier ebenso verderblich auswirkt, wie sie zu Zeiten der Lebensmittelrationierung durch Lähmung der Produktion die Lebensmittelknappheit verursacht hat. Es ist richtig, daß sich das Publikum schwerer an Steigerung der Bücherpreise gewöhnen wird. Aber es ist immerhin besser, es werden während eines wahrscheinlich nur sehr kurzen Übergangszeitraums wenig Bücher gekauft und der Verleger, bzw. Sortimenter deckt sein notwendiges Einkommen aus den höheren Gewinnen an diesen wenigen Büchern, als er verschleudert sein Vermögen noch vollends. Der Kampf um die Rabatte und Teuerungszuschläge aber ist gänzlich unsinnig. Er führt niemals aus der katastrophalen Lage heraus, die sich jetzt immer deutlicher abzeichnet, und die auf den »Verkauf unter Wert« zurückzuführen ist. Man muß endlich zu der Erkenntnis kommen, daß die »Gesundheit« einer Volkswirtschaft nur darin liegt, daß Lebensmittelpreise, Wohnungs- und Geschäftsmieten, Kohlen- und Holzpreise, die Kosten