

für Bekleidung, Beleuchtung und für anderen, weniger wichtigen Lebensbedarf und die festen Gehälter auf einer Ebene liegen. Ob nun große oder kleine Zahlen dafür gebraucht werden, ist ganz belanglos. Bleibt aber irgendein Produktionszweig aus künstlichen Gründen hinter dem allgemeinen Preisniveau zurück, so können die damit Beschäftigten naturgemäß nicht mehr davon leben, wenn sich nicht entweder der Umsatz um ein Vielfaches erhöht oder die Gewinnspanne durch Gewaltmaßnahmen (Teuerungszuschläge) vergrößert wird, da sie zum Leben die Produkte der anderen, in den Preisen höherstehenden Geschäftszweige benötigen.

Es ist schwer, einen Vorschlag zu machen, wie im Buchhandel diesen fest eingewurzelten Verhältnissen gesteuert werden soll, da ihm vor allem der schnelle Umlauf der Waren und, was praktisch sehr ins Gewicht fällt, die Nichtidentität der Stücke fehlt; das heißt, es sind im Buchhandel keine Gattungspreise (der Zentner Mehl, Kohle oder Fett kostet soviel), sondern nur Einzelstückpreise möglich, deren Festsetzung und Umänderung sehr umständlich ist. Die Schwierigkeiten sind nur durch eine Festigung der buchhändlerischen Organisation zu überwinden, die eine vollständige Einheitlichkeit von Verlag und Sortiment in der Preispolitik gewährleistet. Daß diese bei den bisherigen Verhandlungen über Teuerungszuschläge usw., die im Wesen daneben trafen, nicht erreicht werden konnte, ist mir ebenso klar, wie es mir wahrscheinlich erscheint, daß sie sich unter dem Druck der wirtschaftlichen Verhältnisse von selbst einstellt, wenn sich die Verhandlungen in folgenden Bahnen bewegen: der Verlag setzt seine Preise nach einer einheitlichen, aber beliebigen Norm fest, also etwa nach den Friedensherstellungskosten oder den Kosten vom Januar oder November 1920 oder einem anderen Satz. Dabei ist ihm in der Kalkulation selbst freie Hand gelassen. Der Sortimenter zeichnet die Bücher mit diesen Preisen aus, nach seinem Belieben in offener oder geheimer Schrift. Der Börsenverein setzt durch eine Kommission an Hand des Buchdruckerpreistarifs, der durchschnittlichen Papier- und Materialpreise und der augenblicklichen Handlungsunkosten monatlich oder nach Bedarf eine Indexziffer fest, mit der der Grundpreis zu multiplizieren ist. Der Verleger wie der Sortimenter findet damit als Verkaufspreis annähernd den tatsächlichen Wert der Bücher, und der Sortimenter weiß vor allem, daß er das Buch zu diesem Preise wieder nachbezahlen kann, wenn er sofort bestellt. Verlag und Sortiment aber leiden nicht mehr unter der Verschleuderung und brauchen keine Teuerungszuschläge mehr. Die Schwierigkeiten, die natürlich auch in diesem System liegen, sind verschwindend gegenüber der jetzigen Unsicherheit. Es wagt aber sowohl die Freiheit des Verlegers in der Preisfestsetzung, auch in der nachträglichen (Zurücksetzung, Erhöhung bei Neuauflagen), und führt die ersehnten »festen Preise« herbei, wie es einer willkürlich oder unabsichtlich falschen Preisbildung vorbeugt.

Erst wenn man so den allgemeinen Bücherpreis der Gesamtpreisebene angepaßt hat, kann man weiter über Rabatte, Verbilligungen des Verkehrs — Leipzig muß weit mehr ausgebaut und ausgenützt werden —, Vereinfachung der Zahlungsweisen usw. reden. Vor allem die im heutigen Wirtschaftsleben unentbehrliche Forderung sofortiger Zahlung könnte ein ganz anderes Gesicht bekommen, wenn der Fakturenbetrag nicht mehr feststeht, sondern der darauf berechnete Grundpreis mit der Indexziffer desjenigen Monats multipliziert werden muß, in dem die Faktur bezahlt wird. Dann braucht sich kein Verleger mehr nachdenklich über Halbjahreskonten zu setzen, deren Guthaben, in Ware ausgedrückt, auf die Hälfte zusammenschmolzen ist, und der Sortimenter wird seine Kunden ebenso freundlich wie nachdrücklich darum ersuchen können, sofort zu zahlen.

Regensburg.

Franz Ludwig Habel.

Zur Abwirtschaftung des deutschen Verlegerkapitals.

Bis jetzt hat noch keine Verlautbarung in unserer buchhändlerischen Fachpresse so den Nagel auf den Kopf getroffen als das von Herrn Rob. Luz in der Stuttgarter Verlegervereinigung am 5. Januar d. J. erstattete Referat. Die Redaktion des Börsen-

blatts sagt beim wörtlichen Abdruck in Nr. 25 vom 30. Januar 1922 (Seite 127, 128), daß es ihr »von großer Bedeutung für den Gesamtbuchhandel« erscheine. Das ist richtig, und es kann nicht nachdrücklich genug auf diese von jener Versammlung der Stuttgarter Verlegerkollegen einstimmig gebilligten Ausführungen hingewiesen werden.

Wenn man die zaghaften Preiserhöhungen überblickt, die seit Ende Dezember und im Laufe des Januar im Börsenblatt kundgegeben wurden, dann kann man sich nicht der Ansicht verschließen — immer auf der Stuttgarter Auffassung stehend —, daß die weitaus meisten deutschen Verleger gegenwärtig noch mit zu niedrigen Ladenpreisen arbeiten, die Verlust bringen! Manchem Verlegerkollegen werden nach Ablauf des Jahres 1922 noch die Augen aufgehen — wenn es zu spät sein wird.

Es war ganz richtig, daß wir im deutschen Buchhandel in den Wintern 1920 und 1921 hauptsächlich mit dem öffentlichen Hinweis auf das »gute Buch als billigstes Weihnachtsgeschenk« arbeiteten. Das war durchaus berechtigt und hat erfreuliche Erfolge gebracht. Aber die erhöhten Absatzziffern des Weihnachtsabfazes der beiden letzten Jahre haben vielfach fälschlich den Eindruck hervorgerufen, als ob damit auch erhöhter Gewinn verbunden gewesen wäre. Das Gegenteil ist durchschnittlich der Fall. Mancher Verlag hat sich durch billig eingekaufte Vorräte früherer Jahre an Papier, Buchbindereimaterial, Packstoffen usw. verleiten lassen, diesen scheinbar günstigen Umstand zum Niedrighalten oder zum späten Erhöhen seiner Ladenpreise zu benutzen. Er bedachte dabei nicht, daß durch die andauernde Geldentwertung eine bedenkliche Aushöhung seines Betriebskapitals erfolgte. Auch die angeblichen hohen Gewinne aus alten Auflagen waren nur Scheinerfolge, waren nur Selbsttäuschung. Diese Bücher gingen eben, wie man zu sagen pflegt, ab »wie geschnitten Brot«, aber nur deshalb, weil veräußert wurde, ihre Ladenpreise rechtzeitig und wohlüberlegt zu erhöhen. Sie waren eben zu billig!

Im einzelnen und mit anderen Worten zu wiederholen, was in dem Stuttgarter Referat viel besser, wirksamer und eindrucksvoller gesagt wurde, ist nicht der Zweck dieser Zeilen, wohl aber, mit allem Nachdruck auf die Seiten 127 und 128 in genannter Nummer des Börsenblatts noch einmal hinzuweisen. »Der deutsche Verleger arbeitet ohne Gewinn« — diese Worte treffen bei der Mehrzahl sicherlich zu. — Also: starke Erhöhung alter Ladenpreise, sorgfältiges Errechnen der neuen Ladenpreise, keine zu große Angstlichkeit dabei! Die Berichte über das Weihnachtsgeschäft der Sortimenter — leider haben zu wenige sich die Mühe gemacht! — haben gezeigt, daß das Publikum sich an höhere und hohe Preise gewöhnt hat. Und im Dezember 1922 wird trotz alledem »das gute Buch« noch immer »das billigste Weihnachtsgeschenk« sein.

Aöln, den 6. Februar 1922.

J. P. Bachem.

Preisbildung

insbesondere bei Unterhaltungsliteratur.

Im Bbl. Nr. 6 beschäftigte sich der Aufsatz »Zur Bucherfrage« mit dem Gewinn des Einzelhandels, speziell des Sortimenters, und schloß mit dem Hinweis, daß dieser durch den festen Ladenpreis begrenzt ist. Hier nun soll auf die Wurzel zurückgegangen werden: die Preisbildung durch den Fabrikanten, den Verleger.

Wir alle wissen, daß die Bücher seit Jahren zu billig sind, weniger wohl im Verhältnis zu den Herstellungskosten als zum allgemeinen Geldwert und im Vergleich zu anderen Erzeugnissen, die ebenfalls z. T. Gegenstände des täglichen Bedarfs, z. T. Genussmittel und Luxusartikel sind. Ob das ein Schaden für den Buchhandel war oder ist, mag ebenso unerörtert bleiben wie die Frage, wen an diesem Mißverhältnis die Schuld trifft. Tatsächlich hat der Verleger — wie kein anderer Unternehmer — die Verteuerung seiner »Ware« nach Kräften eingeschränkt, ist dabei aber erheblich durch den Sortimenter beeinflusst worden; denn dieser bestellte »zu teure« Neuheiten nicht und wies gar gern auf die billigere Konkurrenz hin.