

ein deutscher Verleger auch ein annäherndes Bild davon machen und seine Bezugsbedingungen danach bemessen. Dies fällt aber in bezug auf den überseeischen Auslandsbuchhändler fort, besonders was uns Buchhändler in Südamerika anlangt. Ich will deshalb auch nur als überseeischer Auslandsbuchhändler sprechen und nicht als Auslandsbuchhändler im allgemeinen.

Im letzten Grunde ist es auch für uns die Rabattfrage, von der alles abhängt. Immer mehr Verleger setzen jetzt Auslandpreise fest, berechnen diese meist in fremder Valuta und gewähren auf sie einen Rabatt von durchschnittlich 40%. Nach europäischen Verhältnissen kann dieser Rabatt vielleicht als genügend bezeichnet werden. Die Sache bekommt aber ein ganz anderes Gesicht, sobald die Verhältnisse in weit entfernten Überseeländern, besonders Südamerika, in Frage kommen. Ich verrate Ihnen kein großes Geheimnis, wenn ich Ihnen hiermit versichere, daß ich im Geschäftsjahr 1921 laut meiner Bilanz 41% Spesen von der Summe meines Umsatzes gehabt habe. Dabei sind die Gebühren für den Kommissionär und die Portokosten der Kreuzbänder von Deutschland nach Argentinien nicht mitgerechnet, sondern mit in den Kostenpreis hineinkalkuliert worden.

Der Grund für diese enorm hohen Spesen liegt in den Lebensverhältnissen Südamerikas, wobei gleich auf die Tatsache hingewiesen sei, daß Buenos Aires als die teuerste Stadt der Welt gilt. Als schwerstes Sorgenkind der Geschäftsleute in Buenos Aires ist die hohe Miete zu bezeichnen. Wir bezahlen hier ungefähr 15mal so viel Miete wie eine Buchhandlung gleichen Ranges in Deutschland, an Reklamekosten (Katalogen, Inseraten usw.) und Gehältern das Dreifache. Das sind aber nicht etwa die Verhältnisse, wie sie jetzt erst durch die Valuta geschaffen worden sind, sondern wie sie schon vor dem Kriege bestanden haben. Unter Berücksichtigung der Valutaunterschiede würden die angegebenen Verhältnisse noch viel krasser herauskommen. So zahlen wir nach dem jetzigen Valutastande etwa 110mal so viel Miete, als in Deutschland für den gleichen Raum heute zu zahlen ist.

Auf Grund dieser Verhältnisse werden Sie es verstehen, daß wir mehr als 40% unseres Umsatzes für Spesen aufwenden müssen und daß wir mit Verlust arbeiten, wenn wir nicht mehr als 40% Rabatt bekommen. Vor dem Kriege bekamen wir überseeischen Auslandsbuchhändler von den deutschen Verlegern meist einen erhöhten Exportrabatt. Trotzdem kamen wir mit dem Unterschiede zwischen Laden- und Nettopreis nicht aus, sondern mußten schon damals noch besondere Aufschläge nehmen; denn während vor dem Kriege in Argentinien 1.— M den Wert von 56 Centavos hatte, rechneten wir Buchhändler die Mark mit 80 Centavos um. Wir verkauften also einen normalen Band, der vor dem Kriege in Deutschland etwa 5.— M kostete, für 4 \$ (Pesos, nicht Dollar, was häufig verwechselt wird, weil für beide Münzen das gleiche Zeichen \$ üblich ist). Bei Zeitschriften und kleinen Sammlungsheften (z. B. Kürschners Bücherschatz, Engelhorn's Romanbibliothek usw.) hatten wir noch höhere Spesen und rechneten deshalb die Mark gleich einem Peso oder noch höher. Ich will als Beispiel die Woche anführen: Ihr Abonnementspreis betrug vor dem Kriege in Argentinien 16 \$ jährlich. Bezahlen mußten wir für das Heft 16 bis 18 Pfennige. Mit Porto usw. kam uns das Heft auf etwa 26 Pfennige zu stehen, ein Jahrgang demnach auf 12.— bis 13.— M oder ungefähr 6.50 \$. Wenn wir nun vom Publikum 16 \$ verlangten, so arbeiteten wir mit einem Bruttonutzen von 60 bis 70% des Umsatzes. Damit kamen wir aus und konnten Geschäftsspesen von mehr als 40% des Umsatzes vertragen.

So war es vor dem Kriege. Heute darf unser Verdienst, wenn wir unsere Geschäfte aufrecht erhalten wollen, zum mindesten nicht geringer sein; im Gegenteil, mehr müßte es sein, da wir heute mit größeren Verlusten rechnen müssen als vor dem Kriege. Am meisten Verluste erleiden wir durch verlorengehende Kundschaft, weil jeder Hinz und Kunz in Mark spekuliert und sich dann in erster Linie Bücher und Zeitschriften aus Deutschland direkt kommen läßt; denn diese Artikel sind am bequemsten zu importieren. Wir müssen also jetzt an einer geringeren Anzahl Kunden dasselbe verdienen als früher an einer größeren Anzahl, wenn wir weiter existieren wollen. Jeder Verleger darf uns gern glauben, daß uns Überseebuchhändlern diese Verhältnisse gar nicht gefallen. Wir hätten viel lieber unsere normale Kundschaft aus Friedenszeiten mit etwas weniger Verdienst an einzelnen Kunden als die heute verringerte Kundschaft mit einem etwas größeren Verdienst am einzelnen.

Außer den entsetzlich hohen Mieten, Gehältern und Reklamekosten sind es auch noch die höheren Transport- und Kommissionspesen, die wir gegenüber dem Inlandsbuchhändler zu tragen haben; ferner brauchen wir ein verhältnismäßig größeres Anlagekapital, welches verzinst werden muß, da wir der großen Entfernung wegen unsere Lager nicht so schnell ergänzen können, wie es einem Inlands- oder einem europäischen Auslandsbuchhändler möglich ist. Deshalb müssen wir von vornherein ein größeres Lager unterhalten, was uns wiederum zwingt,

größere Geschäftsräume zu benutzen, als es ein gleiches Geschäft in Deutschland nötig hat. Bei Zeitschriften ist es noch besonders schwierig, da man schwer auf längere Zeit hinaus den genauen Bedarf berechnen kann. Hofft man, 30 Stück abzusetzen, so muß man schon 40 Stück auf Lager nehmen, um auch im Falle eines Zuwachses der Abonnentenzahl gerüstet zu sein; oder, wenn einmal eine besonders gute Nummer erscheint, so wird diese über den gewöhnlichen Bedarf hinaus verlangt, sodaß wir auch darauf eingerichtet sein müssen. Lagerergänzungen würden im günstigsten Falle 12 Wochen erfordern, kommen also bei Zeitschriften überhaupt nicht in Frage. Deshalb müssen wir eben mehr auf Lager nehmen, als wir eigentlich brauchen. Andererseits kommt es häufig vor, daß zwei oder drei Nummern gleichzeitig eintreffen; viele Einzelkäufer kaufen dann nur die neueste Nummer, sodaß uns die anderen Nummern liegen bleiben. Auf diese Weise kommen im Laufe eines Jahres ganze Berge von Zeitschriftenmakulatur zusammen, da wir ja auch nichts zurückgeben können. Denn einerseits wären die Rücksendungskosten zu teuer, andererseits kämen die Sendungen der großen Entfernungen wegen zu spät zurück, sodaß sie der Verleger nicht annehmen würde.

Aus allen diesen Gründen haben wir uns bei unseren Bestellungen immer großzügig gezeigt und immer reichlich bestellt. Wir können dies aber nur, wenn wir genug verdienen, da wir nur dann solche unvermeidlichen Verluste, wie ich sie geschildert habe, vertragen können. Wenn wir auf unseren hohen Bruttogewinnen bestehen und sie selbst durch eigene Aufschläge herbeiführen müssen, wenn der vom Verleger oder von der Auslandsverkaufsordnung festgesetzte Preis nicht ausreicht, so ist dies keine ungehörige Gewinn gier, wie uns vorgeworfen worden ist, sondern eine einfache Existenznotwendigkeit.

Sie haben jetzt einen Einblick in das Büchergeschäft in Südamerika bekommen und werden in uns dortigen Buchhändlern nicht mehr die gewinn gierigen Valutaspekulanten sehen, die den Mund nicht voll genug bekommen können. Auch werden sie jetzt einsehen, daß wir nicht mit den Preisen und Rabatten auskommen können, die von vielen Verlegern am grünen Tische unter vollkommener Unkenntnis und Nichtachtung überseeischer Verhältnisse festgesetzt werden, besonders was die Festsetzung der Preise in der Währung des Bestimmungslandes anlangt.

Ich möchte meine Ausführungen schließen mit der Bemerkung, daß die Herren Verleger es ruhig den Auslandsfortimentern überlassen können, die in dem betreffenden Auslande vom Publikum zu fordernden Preise festzusetzen. Wenn die Verleger den Preis des Inlandes und einen den jeweiligen Verhältnissen entsprechenden Valutazuschlag erhalten, so sollten sie damit zufrieden sein. Ich muß es auch aussprechen, daß wir überseeischen Auslandsbuchhändler es als einen Eingriff in unsere Rechte empfinden, wenn uns vom Verlag die in unserem Lande gelten sollenden Verkaufspreise vorgeschrieben werden; denn wir allein halten uns für kompetent, die in unserem Lande notwendigen Verkaufspreise festzusetzen. Daß wir unsere Preise nicht ungebührlig hochschrauben, erfordert unser eigenes Interesse. Außerdem zwingt uns die Konkurrenz dazu, daß wir in mäßigen Grenzen bleiben, damit der Abstand zwischen unseren Preisen und den von den deutschen Inlandsexportbuchhändlern geforderten nicht allzu groß werde.

Der deutsche Inlandsexportbuchhändler, der seine Spesen (Mieten, Gehälter, Druckfachen usw.) in Mark bezahlt, macht uns eine außerordentlich starke Konkurrenz und überschwemmt das Land mit einer Flut von Prospekten in Markwährungspreisen. Trotz aller Valutazuschläge bleiben wir in bezug auf die Preise konkurrenz unfähig. Wir müssen es von vornherein aufgeben, mit den Preisen konkurrieren zu wollen; bei dem Spesenunterschied können wir das einfach nicht.

Es fehlt mir leider die Zeit und wohl auch der Raum, meine Ausführungen noch weiter auszudehnen und noch eingehendere Berechnungen vorzulegen. Ich hoffe aber immerhin, daß diese kurzen Darlegungen die Anschauungen vieler Herren Verleger etwas korrigieren werden, sodaß sie in Zukunft etwas mehr Verständnis für unsere Lage zeigen werden.

Hans Fändrich, aus Buenos Aires, z. Zt. in Leipzig.

Kleine Mitteilungen.

Büchereinfuhrkontrolle nach der Tschechoslowakei? — Der Verein der mähr.-schlesischen Buchhändler hat, wie wir dem »Buchhändler« Nr. 9 vom 1. Mai entnehmen, in seiner außerordentlichen Hauptversammlung am 19. März d. J. in Olmütz folgenden Beschluß gefaßt, der in mancher Hinsicht beachtenswert erscheint:

Die kompetenten Stellen der Regierung sind aufzufordern, ein allgemeines Einfuhrverbot für Bücher, Musikalien und Zeitschriften so zu erlassen, daß Einfuhrbewilligungen auf diese Artikel nur konzessionierten Buchhändlern, diesen aber unbedingt und in jedem Ausmaße, und zwar in Form genereller Einfuhrbewilligungen auf längere Termine zu erteilen sind. Die hierfür zu entrichtenden