

### Allgemeiner Deutscher Buchhandlungsgehilfen-Verband, Leipzig.

Im vergangenen Monat Juni wurden ausgezahlt:

- 2175.— M Krankengelder,
- 1560.— M Begräbnisgelder,
- 12174.72 M Wittwen- und Waisengelder,
- 3573.92 M Invalidengelder,
- 475.— M Außerord. Krankemunterstützung.

Leipzig, den 7. Juli 1922.

Der Vorstand.

### Verband der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel.

Stenographischer Bericht  
der

44. ordentlichen Abgeordneten-Versammlung  
am Sonnabend, dem 13. Mai 1922, im Deutschen  
Buchhändlerhause zu Leipzig.  
(Schluß zu Nr. 164 und 166.)

**Vorsitzender:** Meine Herren, ich bitte nunmehr abermals, das Wort zu nehmen, und zwar nicht nur zum Antrage des Börsenvereinsvorstandes mit unseren Zusätzen und Abänderungen, sondern ganz allgemein zur Generaldiskussion.

**Hofbuchhändler Gottlieb Braun (Marburg):** Ich kann mich dem vollständig anschließen, was Herr Jäh eben ausgeführt hat. Ich glaube, die Frage der Steuerzuschläge wäre nicht so brennend, wenn wir im Sortiment es uns zum Grundsatz machten, stets nur zu dem jeweils gültigen Tagespreise zu verkaufen. Es kommen jetzt täglich Kunden in die Sortimente, die dieses oder jenes Buch vom Regal nehmen, und es ist bei mir Grundsatz, daß in solchen Fällen sofort erklärt wird: »Gewiß, Sie können sich die Sachen ansehen; aber ich mache darauf aufmerksam, daß die auf den Büchern vermerkten Preise nicht mehr gültig sind. Es wird nur zum Tagespreise verkauft.« Ich bitte in dieser Beziehung um eine Aufklärung, weil mir bevorsteht, vor das Buchengericht zu kommen, weil ich ein Buch, das ich ursprünglich mit 22 M ausgezeichnet hatte, mit 44 M verkauft habe. Tatsächlich kostet aber das Buch, wie ich nachträglich beim Verleger festgestellt habe, 55 M. Ist es berechtigt, und sind wir in dieser Beziehung geschützt vor dem Gesetz, daß wir den vom Verleger jeweils erhöhten neuen Ladenpreis auch auf unsere im Lager vorhandenen Bestände nehmen? (Rufe: Jawohl!) — Das ist die eine Frage, die ich an Sie zu stellen habe.

Ein Vorkommnis, das mir kürzlich passiert ist, bestätigt mir, daß wir mit der Durchführung des Verkaufs zum jeweiligen Tagespreise jedenfalls weiterkämen als mit der Erhebung von Steuerzuschlägen, für die ich grundsätzlich nie viel übrig gehabt habe. Ich kam kürzlich in ein großes Sortiment und machte den Herrn, mit dem ich zu sprechen hatte, darauf aufmerksam, daß ein Buch meines Verlags augenblicklich 40 M kostet. Da rief der Herr einen Angestellten herbei und sagte: »Holen Sie gleich einmal die Bücher hervor, die stehen mit 18 M angegeben, und zeichnen Sie sie mit 50 M aus!« Ich sagte: »Wieso denn?« Er erwiderte: »Ja, 40 M ist jetzt Ihr Preis, und wir haben 25% Steuerzuschlag beschlossen, also sind das 50 M.« Wenn ich dem Inhaber das nicht gesagt hätte, hätte er das Buch für 18 Mark weiterverkauft.

Nun nehme ich an, daß Herr Quelle zu seinem Antrag das Wort nehmen wird, und da bitte ich ihn um eine klare Antwort über folgendes: Er hat kurz vor Weihnachten ein Buch eines Marburger Autors zum Ladenpreise von 52 M herausgebracht. Herr Quelle hat ja die Arbeitsgemeinschaft zur Regulierung der Verkaufspreise ins Leben gerufen und beim Sortiment großen Beifall damit gefunden. Was sich aus einer Anfrage von mir bei Herrn Quelle entwickelt hat, gibt mir Anlaß, diesen Leipziger Vorschlägen gegenüber doch sehr skeptisch zu sein. Ich fragte bei Herrn Quelle an: »Wie steht es nun beim Verkauf dieses Buches, dessen Preis Sie mit 52 M festgesetzt haben? Sollen wir das mit 10% Zuschlag verkaufen, also zu 57,20 M, oder wie denken

Sie sich das?« Da schrieb mir Herr Quelle: »Ja, wenn Sie 100 Stück mit 45% beziehen, dann muß ich es Ihrem Ermessen überlassen, ob Sie einen Steuerzuschlag erheben wollen oder nicht.« (Hört, hört! — Heiterkeit.) Darauf schrieb ich Herrn Quelle: »Ich nehme an, ich würde 100 Stück mit 45% beziehen, meine Marburger Kollegen beziehen aber nicht soviel, und die verlangen, ich soll den Steuerzuschlag erheben. Auf Grund Ihrer Mitteilungen sage ich: Ich habe das nicht nötig. Würden Sie nun gegen Ihren größeren Abnehmer vorgehen und die anderen schützen, und wie würden Sie das anfangen?« Darauf habe ich keine Antwort bekommen. Ich bitte Herrn Quelle, darauf eine ganz bestimmte Auskunft zu geben.

Das ist der Standpunkt, den ich als Sortimentler gegenüber den Leipziger Vorschlägen einnehme. Ich möchte aber auch als Verleger dazu sprechen. Die Leipziger Verleger haben hier alles am Blase; die können die Papierverhältnisse und alles übrige genau übersehen, sie kennen die Konjunktur besser als wir, sie haben nicht die kolossalen Frachtspesen vom Herstellungsort zur Buchbinderei usw., sie sind in der Kalkulation günstiger gestellt und können günstiger arbeiten als ein Provinzverleger, der allenthalben mit den größten Schwierigkeiten zu kämpfen hat. Nun wissen die Leipziger Herren ganz genau, daß trotz der papiernen — ich will sie so nennen — Vorschriften, die wir hier fassen, durch Warenhäuser, Winkelbuchhändler und die vielen Gäßchen, die wir ja kennen, der Steuerzuschlag des Sortiments doch durchbrochen wird, und daß es uns außerordentlich erschwert wird, diesen Steuerzuschlag selbst mit dem besten Willen einheitlich durchzuführen. Infolgedessen wird die praktische Folge sein, daß die Leipziger Bücher als die billigeren auch leichteren Absatz finden. Das ist das Bedenken, das ich zu dem Leipziger Vorschlage habe. Wir wollen uns doch hierüber offen aussprechen.

**Richard Quelle (Leipzig):** Meine Herren, ich freue mich, daß Herr Braun hier die Frage an mich gerichtet hat, ob ich in der Lage bin, auf das, was er hier angeführt hat, eine klare Antwort zu geben, da ein Schreiben von mir zu gewissen Mißdeutungen Anlaß gegeben habe. Ich stehe persönlich auf dem Standpunkt, daß der Verlag seinen Mitarbeiter, das Sortiment, auf keinen Fall unterbieten darf. Ich sehe es als einen unbedingt notwendigen Geschäftsgebrauch an, daß der Fabrikant nicht billiger an den Abnehmer liefert, als der Vertreiber, in diesem Falle der Sortimentler, zu liefern in der Lage ist. (Sehr richtig! — Bravo!)

Weiter möchte ich bemerken: Es würde mir eine ganz besonders große Freude gewesen sein, wenn es uns möglich gewesen wäre, die Arbeitsgemeinschaft in der Form zu gründen, wie ich sie wünsche. Die vorbereitenden Arbeiten dafür sind getroffen. Sie haben unsern Antrag für die Hauptversammlung in Händen. Bis heute sind unsere Wünsche, unsere Forderungen, die wir stellen, noch nicht in Kraft getreten. Dementsprechend konnte ich Herrn Braun auch keine andere Antwort geben. Unser Verlag wird allen den Sortimentern, die sich lokal zusammenschließen, wo der allgemeine Wunsch besteht, daß ein Steuerzuschlag mit unserer Firma oder mit der Arbeitsgemeinschaft zur Regulierung der Verkaufspreise vereinbart wird, einen Steuerzuschlag, der sich in den Grenzen hält, die wir als normal annehmen, auch diesen Steuerzuschlag schützen. Es ist aber nicht möglich, daß ich einer einzelnen Firma einen Steuerzuschlag schützen kann. Ich habe immer wieder hervorgehoben, daß unbedingt an jedem Ort nur ein Ladenpreis existieren darf. Augenblicklich haben wir aber den Zustand, daß wir in den verschiedenen Orten die verschiedensten Ladenpreise haben. Ich möchte auch hier einen Ausspruch erwähnen, der in einer Sitzung von Gelehrten und Buchhändlern gefallen ist, der lautete: Der Ladenpreis eines Buches ist ein Preis, zu dem kein Exemplar im Laden zu haben ist. (Sehr richtig! — Heiterkeit.)

Ich meine, wir Buchhändler müßten doch versuchen, eine derartige Unzuträglichkeit zu beseitigen. Daß wir von unserer Arbeitsgemeinschaft nach jeder Richtung hin bemüht waren, den einheitlichen Ladenpreis wiederherzustellen, und zwar einen sogenannten beweglichen Ladenpreis, oder einen beweglichen Steuerzuschlag einzuführen, das haben Sie aus unseren Ausführungen gesehen.