



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 M. vierteljährlich. Für Nichtmitglieder jedes Stück 300 M. vierteljährlich. Im Postbezug 1250 M. vierteljährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 15 M. vierteljährlich Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 vierspaltrige Pettizeilen. Mitgliederpreis: die Zeile 6 M., $\frac{1}{2}$, Seite 1875 M., $\frac{1}{4}$, Seite 1000 M., $\frac{1}{8}$, Seite 500 M.

Nichtmitgliedspreis: die Zeile 18 M., $\frac{1}{2}$, Seite 5625 M., $\frac{1}{4}$, Seite 3000 M., $\frac{1}{8}$, Seite 1500 M. Stellensuche 3 M., die Zeile. Chiffregebühr 4 M. Bestellschein für Mitglieder und Nichtmitglieder die Zeile 8 M. Wochen-Anzeiger: Dieselben Preise wie im Börsenblatt für Mitglieder und Nichtmitglieder. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig. — Rationierung des Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerung, auch ohne besondere Mitteilung im Einzelfall jederzeit vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 182 (R. 123).

Leipzig, Montag den 7. August 1922.

89. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Buchhändlerverein der Provinz Brandenburg.

Brandenburg-Havel, am 2. August 1922.

Auf Grund von § 2 der Wirtschaftsordnung des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler vom 14. Mai 1922 haben wir folgende Zuschläge, welche mit dem heutigen Tage in Kraft treten, festgesetzt:

20% auf alle Bücher, mit Ausnahme der in der Notstandsordnung genannten 6 Sammlungen, bis einschließlich M. 300.—;

10% über M. 300.— bis einschließlich M. 500.—;

Kein Zuschlag über M. 500.— und auf die in der Notstandsordnung genannten 6 Sammlungen;

20% auf sämtliche Schulbücher, gleich welchen Preises;

Zeitschriften nach örtlichen Vereinbarungen.

Die Zuschläge finden keine Anwendung bei wissenschaftlichen Werken, aber nur dann, wenn diesbezügliche Abmachungen mit der Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger getroffen sind.

Diese Verkaufsbestimmung ist allgemein verbindlich. Gegen Zuwiderhandlungen wird mit allen zu Gebote stehenden Mitteln eingeschritten.

Der Vorstand.

J. A.: Fritz Holzappel, Schriftführer.

Wirtschaftliche Notwendigkeiten im Buchhandel.

Von Dr. G. A. Delbanco.

Im Vbl. Nr. 143 wurde am Schluß der redaktionellen Ausführungen über die allgemeine Verteuerung und die spezielle der Bücher die Forderung weiterer Buchpreissteigerung mit fortschreitender Geldentwertung erhoben. Dieser Forderung muß ich unbedingt beistimmen, wie in früheren Aufsätzen klar zum Ausdruck kam.

Die Betonung dieser Notwendigkeit macht es jedoch zur Pflicht, immer wieder auf die Folgen hinzuweisen, die sich daraus ergeben werden, nämlich eine zunehmende Einschränkung des Absatzes. Es kann nicht oft genug gesagt werden, daß diese — aller Voraussicht nach — in erheblichem Maße eintreten muß. Viele werden dann geneigt sein, dafür die heute im Gange befindliche schnellere Preissteigerung verantwortlich zu machen, und die Idee vertreten, es wäre auch ohne solche Preissteigerungen gegangen und man hätte sich den besseren Absatz an Büchern nicht durch »übertriebene Preisforderungen« vernichten sollen.

Nicht um solchen ungenügend fundierten Vorwürfen die Spitze abzubreaken, nicht als vorweggenommene Rechtfertigung der Befürworter der schnelleren Preissteigerung sollen die folgenden Zeilen dienen. Sondern sie sollen, so hoffe ich, zu positiver Arbeit anregen.

Wenn man alte Lagerbestände (oder Gebäude, Anlagen usw.) zu ihrem Anschaffungswert abzüglich der Abschreibungen in die Bilanz einsetzt, so schafft man sich stille Reserven. Wenn man aber diese Güter zu einem derartigen Bilanzwerte veräußert, zu dem man sie niemals wieder erhält, so verschenkt man seine Reserven, d. h. hier sein Kapital.

Dieser Weg muß also, wenn er lange begangen wird, notwendig zu einem Einschrumpfen der betreffenden Firma führen. Würde der Buchhandel auf diese Weise versuchen, sich auch über die Zeit hinaus, in der unsere Verarmung deutlich sichtbar allen erscheinen wird, einen Absatz im annähernden Umfange des heutigen zu erhalten, so ginge er langsamem, aber sicherem Siechtum entgegen. Übrigens ist die jetzige Taktik vereinzelter Firmen, ihre Preise nicht im gleichen Umfange zu erhöhen, wie es die Mehrzahl der Verleger tut, meines Erachtens durchaus falsch. Zwar ermöglicht sie im Augenblick eine größere Konkurrenzfähigkeit und damit erhöhten Absatz, aber, wie oben gezeigt, geschieht das auf Kosten des eigenen Kapitals. Auf diese Weise wird also nicht nur die Konkurrenz, sondern vielleicht noch mehr die eigene Firma geschädigt!

Der Buchhandel muß vielmehr damit rechnen, daß er — früher oder später — seinen Wiederbeschaffungskosten voll Rechnung tragen muß und daß dann der Absatz abnimmt, weil die Bucherpreise eine Höhe erreicht haben werden, die einen Bucherkonsum im früher und auch noch zum Teil jetzt gewohnten Maße verhindern.

Es folgt schon hieraus ohne weiteres, daß ein neues Mittel gesucht werden muß, um trotzdem weiterexistieren zu können, und dieses Mittel wird nach der Natur der wirtschaftlichen Dinge, deren Notwendigkeiten sich niemand entziehen kann, nur darin bestehen können, daß die Wiederbeschaffungskosten, die die Grundlage aller Kalkulation sein sollen, auf andere Weise vermindert werden, als dies bisher durch Kapitalverzehrung geschah.

Man kann natürlich die Dinge an sich herankommen lassen und in Eigenbrttelei und egoistischem Optimismus abwarten, bis der dann einsetzende verschärfte Kampf um die Kaufkraft der Konsumenten einer Anzahl buchhandlerischer Firmen das Leben nimmt, bis also die, manchmal an der verkehrten Stelle gelobte »Freie Konkurrenz« durch das »freie Spiel der Kräfte« eine Verringerung buchhandlerischer Erzeuger und damit eine verringerte Produktion herbeiführt, sodaf aus der verbleibenden Produktion sich für die verbleibenden Firmen ein Auskommen verdienen laft.

Nach dem Wort des alten Fritz soll jedoch »keine Eskadron warten, bis sie attackiert werde, sondern allemal den Feind zuerst attackieren«. Und es scheint mir, daß dies Wort auch auf den Buchhandel in seiner augenblicklichen Lage anwendbar ist, daß er also der erkannten Gefahr mit den möglichen Mitteln zu begegnen hat.

Die Frage lautet also: Wie können die Wiederbeschaffungskosten als Grundlage der Kalkulation genommen und dabei doch eine — relative! — Preisermäßigung herbeigeführt werden? Oder mit anderen Worten: Wie können die Wiederbeschaffungskosten herabgesetzt werden?

Selbstredend kann es sich nur um eine relative Herabsetzung handeln, d. h. 1. sämtliche oder einige der Kostenteile der Buchherstellung müssen in ihrem prozentualen Anteil an den Gesamtkosten herabgedrückt werden, und ferner 2. die Gesamt-Neuherstellungskosten, die zwar bei weiterer Geld-