

Organisation muß da aber Sicherung vor Überbelastung schaffen. Auch hier werden wohl statistische Beobachtungen die richtige Aufklärung ermöglichen. Aus den Kreisen der Teilnehmer an der vom Börsenverein eingerichteten statistischen Berichterstattung wird deren Wert immer wieder bestätigt. Die Beteiligung daran sollte daher immer allgemeiner werden.

An erstmalig im Börsenblatt angekündigten *Neuerjehingungen* wurden im ersten Vierteljahr insgesamt 3365 gezählt. Das ist etwas weniger als 1926 (3428) und 1927 (3525), und auch als 1913 (3433), aber etwas mehr als 1914 (3230).

Angefihts dieser Produktionsfreudigkeit muß die kürzlich angekündigte Druckpreiserhöhung einige Bedenken erwecken. Auch die Buchbinder tragen sich mit einer Erhöhung ihrer Preise. Der Verband Deutscher Buchbindereibesitzer hat an seine Mitglieder nachstehendes Schreiben gerichtet:

Leipzig, den 26. April 1928.

Bekanntlich erfuhren die Löhne im Buchbindereigewerbe am 5. April 1928 zwangsläufig eine Erhöhung um 9%. Neben dieser Lohnsteigerung ist noch eine wesentliche Erhöhung der Preise für Betriebsmittel eingetreten, sowie eine Verteuerung der Unkosten, insbesondere durch Vergrößerung der sozialen Lasten, Erhöhung von Gehältern, Steuern usw. Wir hatten es demnach für angezeigt, unsere Mitglieder darauf hinzuweisen, daß eine Erhöhung der Preise für Buchbindereiarbeiten um mindestens 5% erforderlich ist. Die uns zur Verfügung stehenden exakten Unterlagen über die Bewegung der Unkostensätze lassen es dringend geboten erscheinen, daß unsere Mitglieder an ihre Auftraggeber, sowohl an die Behörden als auch an die Herren Verlagsbuchhändler, herantreten, um eine Erhöhung der Preise im oben bezeichneten Ausmaß zu erreichen. Da die Preise im deutschen Buchbindereigewerbe einmal in einem wirtschaftlich nicht zu rechtfertigenden Ausmaß tief liegen, dann aber auch, weil die Preispolitik des D. D. B. als sehr zurückhaltend bezeichnet werden muß, ist auch anzunehmen, daß die Auftraggeber des deutschen Buchbindereigewerbes die schwierige Lage anerkennen und daher der erforderlichen Preiserhöhung ihre Zustimmung geben.

Hochachtungsvoll

Verband Deutscher Buchbindereibesitzer.

Es wird abzuwarten bleiben, wieweit der Buchhandel von diesen Preissteigerungen tatsächlich betroffen werden wird. Daß sich jeder, der dazu imstande ist, sträubt, sie ohne weiteres anzuerkennen und hinzunehmen, ist verständlich. Das Buchgewerbe wird sich auch sehr ernsthaft fragen müssen, ob die Konjunkturaussichten so sind, daß der Bogen ohne Gefahr stärker gespannt werden könnte. Man muß sich wohl überall nach der Decke strecken.

In die Lage auf dem Gebiet des Bücherabsatzes leuchtet wieder einmal der nachfolgende Briefwechsel, der uns von einem befreundeten Verlag zur Verfügung gestellt wurde, bezeichnend hinein. Die Firma erhielt folgendes Schreiben:

Auf Wunsch mehrerer Herren Architekten beabsichtigen wir, in diesem Monat in den Kreis der Fachzeitschriften, die in der D.D.A.-Lesegemeinschaft zirkulieren, probeweise auch die von Ihnen herausgegebene und mustergültig redigierte „.....“ aufzunehmen.

Zu Ihrer Orientierung diene Ihnen, daß die vorgenannte, im besten Aufblühen begriffene Lesegemeinschaft der D.D.A.-Architekten nur erstklassige Fachzeitungen des In- und Auslandes umfaßt; dergleichen werden gemeinsam Fachwerke gelesen. Ich bin mit der Durchorganisation beschäftigt und möchte Sie, was gewiß in Anbetracht der zu erwartenden steigenden Umsätze in Ihrem eigensten, wohlverstandenen Interesse liegen dürfte, höflich bitten, auch Werbematerial beizulegen.

Momentan benötigen wir 10 Exemplare des „.....“-Aprilheftes, die Sie uns per Nachnahme an die Adresse des Herrn Architekt „.....“ zu treuen Händen postwendend zustellen wollen. Wir hoffen, daß Sie uns mit dem Preis genau wie die anderen Fachzeitungen soweit als möglich entgegenkommen werden, und bitten um Mitteilung, was Sie beispielsweise uns für Abonnementsvermittlung von zunächst monatlich je 100 Exemplaren berechnen würden? — Beiliegend als eine Referenz von vielen Abschrift eines Gutachtens des „.....“ Die Gemeinschaft erstreckt sich künftig

über das gesamte Reich und wird auch die Herren vom D.D.B. und freie Privatarchitekten umfassen. — Ihrer Sendung entgegengehend, zeichnet  
hochachtungsvoll  
N. N.

Die darauf erteilte Antwort lautete:

Sehr geehrter Herr!

Aus Ihrem Rundschreiben vom 7. April entnehme ich, daß Sie sich in dankenswerter Weise um Lesegemeinschaften innerhalb der Architektenkammer bemühen. Sie möchten die Ihnen angeschlossenen Herren nun auch mit den betreffenden Zeitschriften-Abonnements beliefern und fragen nach den Preisen, die ich Ihnen dafür einräumen kann.

Leider kann ich Ihnen als Privatmann nur zum vollen Ladenpreis liefern. Ich bin dazu durch die buchhändlerischen Satzungen gezwungen und durch die nötige Rücksicht auf den regulären Sortimentsbuchhandel.

Wenn nämlich in zunehmendem Maße Vereinigungen aller Art buchhändlerische Geschäfte betreiben wollten und also den Wiederverkäufergewinn aus allem, was einfach zu beschaffen ist, für sich selbst in Anspruch nehmen, so bliebe dem Buchhandel nur die schwierigere Beforgung entlegener Dinge. Davon könnte er aber bei den ungünstigen Verhältnissen des heutigen Buchabsatzes nicht leben.

Ich bedauere, Ihnen aus diesen Gründen nicht dienen zu können, und begrüße Sie  
hochachtungsvoll  
N. N.

Wir geben den Fall hier auch deswegen wieder, weil er wohl in den Rahmen der Diskussion über den Mengenpreis mit hineingehört. Die Lage wird für Sortiment wie Verlag immer schwieriger. Letzten Endes wird nur eine beiderseitige Verständigung eine beiderseits befriedigende Lösung erbringen können. Der Buchhandel sollte jedenfalls eher einig sein als die Konsumenten.

## Über den Mengenpreis.

Daß ich mich in dieser Angelegenheit nochmals äußern muß, hätte ich nicht gedacht, da ich annahm, mich in meinen Ausführungen so einfach, klar und warnend ausgedrückt zu haben, daß jeder die ungeheuren Gefahren, die der Mengenpreis in sich birgt, nunmehr erkannt haben würde. Meine Antwort wird heute dadurch erschwert, daß Herr Schmorl fast fünf Monate für den Versuch gebraucht hat, mich zu widerlegen. Dadurch sind vielen meine damaligen Ausführungen nicht mehr gegenwärtig. Um mich möglichst aber nicht zu wiederholen, verweise ich auf meinen Aufsatz im Börsenblatt Nr. 277 vom 29. November 1927.

Es ist ein großer Irrtum von Herrn Schmorl, anzunehmen, daß ich seine Gedankengänge nicht verstanden hätte. Ich habe nur nicht verstehen können, daß gerade Herr Schmorl, dem doch sonst immer das Wohl des gesamten Buchhandels am Herzen liegt, solche Gedankengänge haben konnte. Heute weiß ich, daß wir uns in dieser Beziehung nie verstehen werden; denn Herr Schmorl, das muß ich vorweg sagen, um von vornherein richtig verstanden zu werden, vertritt, wenn ihm vielleicht auch nicht bewußt, die Ansichten des die Finger nach neuen Absatzmöglichkeiten immer mehr auspreisenden Großsortimenters, während ich die guten Rechte des kleinen und mittleren Sortimenters schützen möchte. Dabei bleibe ich immer noch der Ansicht, daß selbst der Großsortimenter nur eine kurze Spanne Zeit Nutzen von der Einführung des Mengenpreises haben kann, bis ihn die sich daraus notwendigerweise bildenden Folgeerscheinungen ihm fortnehmen, während der mittlere und kleine Sortimenter von vornherein so bedeutenden Schaden erleiden muß, daß seine Daseinsmöglichkeit in große Bedrängnis gerät.

Zu meinem Bedauern muß ich leider nach den mir aus dem Verband zugehenden berechtigten Beschwerden zugeben, daß der § 12 der Verkaufsordnung eine viel zu weite Auslegung erfährt, wenn es gilt, Schleuderer zu schützen. Mag eine lange Zeit die Kartellverordnung es gehindert haben, gegen Schleuderer überhaupt vorzugehen, so müßte sich das doch nach den letzten Entscheidungen auf Grund des Wettbewerbsgesetzes gehörig geändert haben. Aber hier scheint man noch der nun einmal eingenommenen Gewohnheit weiter nachzugehen und gerade den § 12 recht lasch anstatt streng zu nehmen. Ich muß im Namen des