

Gruppe von Werken nicht gut verteilen lassen, teilweise auch für einzelne Verlagswerke besondere Konten, wenn dies durch die Vertriebsmaßnahmen geboten erscheint. Auf diesen Konten, die keine besondere Mehrarbeit erfordern, stehen in der Sollseite die sämtlichen Ausgaben für Anzeigen, Prospekte, Zirkulare usw., in der Habenseite der Gesamtabsatz des Jahres. Diese Konten geben ein ungemein anschauliches Bild von der Verlagstätigkeit und haben noch den Vorzug, daß man hier die Verlagswerke nach praktischen Gesichtspunkten gruppieren kann. Man hat also im Verlagskontro die Bruttogewinne der einzelnen Verlagsobjekte, auf den Reklamekonten die Ausgaben, die nötig waren, um diese Gewinne zu erzielen. Den Reingewinn dagegen kann man nur im Hauptbuche und nur vom ganzen Geschäft ermitteln, niemals aber von einzelnen Werken oder Verlagsgruppen.

Ein instruktives kleines Werkchen über die Buchführungsarbeiten im Verlagsgeschäfte ist: D. Schönwandt, Die Buchführung des Verlegers (mit vielen Probeseiten und Einträgen), gebunden M 1.50 bar (Leipzig, Gustav Uhl), das neben vielen anderen Fragen auch die hier angeschnittenen behandelt.

Leipzig.

Curt Konniger.

## IV.

Auf die Anfrage eines »jungen Verlegers« in Nr. 155 ist zu bejahen, daß die Geschäftsunkosten auf die Herstellungskosten der Verlagsartikel zu rechnen sind. Für Firmen, die ihre Artikel selbst herstellen, ist die Rechnung sicherer zu konstruieren, weil sich als Grundlage die gezahlten Löhne verwerten lassen. Auf diese werden die speziellen Unkosten (z. B. Kraft, Heizung, Licht, Miete der Arbeitsräume, Abnutzung, Reparaturen usw.) und die allgemeinen (z. B. Gehälter, Steuern, Versicherung, Kontorutensilien, allgemeine Reklame, Druckfachen, Porti usw.) separat repartiert. Die Prozentsätze der für jeden Teil des Betriebs in Betracht kommenden speziellen Unkosten müssen freilich auf Grund mehrjähriger Beobachtung aus dem Kassabuch sorgfältig festgestellt und von Zeit zu Zeit kontrolliert werden, — eine sehr interessante Arbeit. Die Sätze sind für Buchdruck, Buchbinderei, Lichtdruck, Lithographie usw. sehr variierend.

Weniger sicher geht man m. E., wenn man nicht selbst herstellt, weil da eine mathematische Grundlage weniger gut zu präzisieren ist. Eine Methode ist, daß man von dem zu erwartenden Umsatz ausgeht und auf den Nettobetrag den Prozentsatz anrechnet, den man im Vergleich zwischen Gesamt-Nettoumsatz eines Jahres und Gesamtunkostenbetrag feststellt.

Ich vermute, daß dieser Fall bei dem anfragenden Herrn zutrifft, und möchte auch meinerseits angeregt haben, daß sich erfahrene Herren zu dieser Frage gütigst äußern; bei den eigensinnigen Zahlen il n'y a que le premier pas qui coûte.

Auch ein Verleger.

## V.

Auf die Anfrage im Sprechsaal des Börsenblattes Nr. 155 betreffend Vertriebskosten eines Verlagswerkes möchte ich nach meinen langjährigen Erfahrungen als Verleger und Bücherrevisor meine Ansicht dahin aussprechen, daß nachdem die direkten Kosten (Kosten für Rundschreiben, Prospekte, Inserate, Porti usw.) auf dem Konto des betreffenden Werkes im Soll belastet sind, die allgemeinen Geschäftskosten (für Miete, Gehälter, Leipziger Spesen und sonstige Ausgaben) anteilig den direkten Spesen zugerechnet werden müssen, und zwar im allgemeinen mit 15% der jährlichen Absatzziffer des betreffenden Werkes. Bei Artikeln mit minimalem Absatz müßte dieser Prozentsatz entsprechend erhöht werden.

Charlottenburg IV.

Theodor Dißner.

## VI.

Die Schwierigkeiten, wie man die »Unkosten« auf die einzelnen Buchkonten verteilt, haben auch mich bei der ersten Bilanz beschäftigt. Ich suchte mir damals zu helfen, indem ich die Unkosten ganz mechanisch auf sämtliche Bücher verteilte, also bei etwa 5000 M Unkosten und 20 verlegten Büchern, jedem Buch 250 M belastete. Allein schon im zweiten Jahre ging das System in die Brüche. Die Frage entstand: Sollen auch die Bücher früherer Jahre mit zu den Kosten herangezogen werden oder nicht? Logisch wäre es zweifelhaft. Auch diese Bücher nehmen

einen Teil des gemieteten Raumes ein, erfordern Arbeit (als Remittenden sogar sehr viel), verursachen Spesen an Porto, Fracht, Packpapier usw. Soll man sie aber ebenso hoch belasten wie die Erscheinungen des letzten Jahres? Man verliert sich hier ganz in Schätzungen und Spekulationen; das sind aber Dinge, die man so wenig wie möglich in die Bilanz bringen soll.

Ich glaube es ist am besten man läßt diese ganze Verteilung, die viel unnötige Arbeit macht und ein glattes Resultat doch nie ergibt. Man stellt also den Gewinn des einzelnen Buches unter Ausschluß der Generalspesen fest. In der Bilanz stehen ja doch den beiden großen Aktivposten Bareinnahme und Rechnungseinnahme (Ostermeßkonto) zwei Passivposten gegenüber: neben dem Herstellungskonto, das sich eben restlos auf die einzelnen Bücherkonten übertragen läßt, das Unkostenkonto. Neben letzteres tritt noch zweckmäßig ein Vertriebs- oder Reklamekonto, worauf man Kataloge, Inserate mehrerer Bücher usw. notiert.

In einem Ausnahmefalle wird sich allerdings die Berücksichtigung der Unkosten für das einzelne Buch nicht umgehen lassen: wenn man das Honorar des Autors in Prozenten des Reingewinns fixiert hat. Hier kommt man um eine feste Summe, deren Abschätzung natürlich ganz willkürlich ist, nicht herum. Ich würde hier bei einem belletristischen Buch etwa 10 Prozent des Ladenpreises für angemessen halten, so daß also für ein 2 Mark-Buch, Auflage 1000, 200 M Generalunkosten dem Buchkonto zu belasten wären. Möglicherweise ist dies zu viel oder zu wenig, je nachdem man die Kosten des Rezensionbücherverbandes, der Börsenblattinsetate usw. als Herstellung des Buches oder Generalunkosten bucht. Die Buchung dieser 200 M erfolgt nun in der Weise, daß ich den Schriftsteller zunächst mit 200 M im Kontokorrent belaste und diese im Unkostenkonto aktiv buche. (An sonstigen Aktiven weist mein Unkostenkonto auf: Skontogutschriften, etwaige Rückzahlungen, Erlös für altes Packpapier usw.)

Bei Berechnung des Gewinnes wird dann von diesen 200 M die entsprechende Summe dem Schriftsteller gutgeschrieben, und nur was diese Summe und reine Herstellungskosten übersteigt, als Reingewinn entsprechend verteilt.

Wird nur ein Teil der 200 M, die natürlich hinter den Herstellungskosten rangieren, gedeckt, so bleibt ein Teil des Kontos des Schriftstellers belastet. Eine Zahlung von seiten des Schriftstellers in barem Gelde zu verlangen, wird regelmäßig nicht angängig sein. Das Konto bleibt also so lange offen, bis entweder nach und nach die 200 M durch Absatz gedeckt sind, oder — das Buch verkauft oder verramscht wird. Dann wird man den Posten, wenn möglich, mit dem Kaufpreis ausgleichen.

Was dann noch als Passivum übrig bleibt, wird dann als Unkosten wieder gebucht, das Konto des Schriftstellers ausgeglichen und abgeschlossen.

Berlin.

Dr. Franz Ledermann.

### Briefporto nach den Vereinigten Staaten von Amerika.

(10 ¢ für je 20 g.)

(Vgl. »Schiffsliste«, zuletzt in Nr. 151 d. Bl., S. 7875.)

#### Neue Adresse.

Wir möchten die deutschen Firmen darauf aufmerksam machen, daß 10 ¢ zur Frankatur eines Briefes nach den Vereinigten Staaten genügen.

Allwöchentlich gehen, wenigstens während der Sommermonate, mindestens zwei deutsche Schnelldampfer von Bremen oder Hamburg nach New York; es gibt also keinen schnelleren Weg, um deutsche Post nach den Vereinigten Staaten zu befördern. Wir sind zu dieser Bemerkung veranlaßt, weil jede überseeische Post uns eine ganze Anzahl Briefe bringt, die in der Regel mit dem deutschen Dienstdampfer von drüben abgehen und trotzdem mit 20 ¢ frankiert sind. —

Gleichzeitig bitten wir um freundliche Notiznahme unserer neuen Adresse; trotz wiederholter Anzeigen im Börsenblatt werden die meisten Briefe noch an unsere alte Adresse gesandt.

Ergebenst

G. E. Stechert & Co.,  
151—155 West 25th St.,  
New York.