

Kriege nicht mehr so stark, und wir haben nur mit einzelnen Ausdrücken zu rechten. Können wir von einem Künstler Objektivität überhaupt verlangen? Ich erinnere an Goethes Beiseitestehen in der Begeisterung der Freiheitskriege. Sind deswegen Goethes Werke auf den Index gekommen? Spitteler lebt westabgeschieden in Luzern und wird im April dieses Jahres 70 Jahre alt. Er selbst beklagte sich bei meinem letzten Besuch, daß ihn im letzten Jahrzehnt nur zwei, sage zwei deutsche Schriftsteller aufgesucht hätten. Haben wir uns um ihn genügend bekümmert, damit er von uns genug weiß? Wohl kein Schriftsteller von dieser Größe ist jahrzehntelang so wenig anerkannt worden, und er hat es doch mit Würde getragen. Und trotzdem, der Gründer herakleischer Weltanschauung hätte einiges anders sagen können und müssen. Germanisches Wesen ist, über Mittel und Wege seines Handelns sich Gewissensbedenken zu machen. Gewiß sagt Spitteler psychologisch ganz richtig: der Unterlegene muß lügen. Zugegeben, aber jenes schmutzige Lügen nach kaufmännischen Gesichtspunkten, um den Kredit abzugraben, alles jene Zurechtmachen erfundener Nichtswürdigkeiten in überseeischen und neutralen Ländern mußte der Dichter der olympischen Götterwelt mit Verachtung behandeln, wenn er von der Lüge im Krieg spricht. Verstehen bedeutet auch Stellungnehmen. Wohl alle kleinen neutralen Staaten leiden daran, daß sie keine Aufgaben in der Welt haben, ein Nützlichkeitsstandpunkt setzt sich fest, der den Blick behindert. Das ist die Tragik der Staaten, die weder „hott“ noch „hüh“ kennen, und politisch gesprochen, sind der Weimarsche Staatsminister Goethe und der größte deutsche Dichter der Gegenwart Carl Spitteler die Opfer kleinstaatlichen Denkens.

Die Selbstkostenberechnung und Kalkulation des Verlegers.

Von B. Winkelmann.

(Fortsetzung zu Nr. 7 u. 8.)

Verzinsung.

Bis Artikel, besonders umfangreiche, in den Handel gebracht werden können, vergeht oft eine lange Zeit. Sei es nun schwierige Herstellung, langsame Beschaffung von Material, Krankheit des Verfassers oder sonst eine der mannigfach auftretenden Ursachen, — immer aber entstehen dem Verleger in solchen Fällen außer sonstigen materiellen und ideellen Verlusten Ausgaben, die für ihn mitunter nennenswert in die Wagschale fallen. Dazu ist in erster Linie der Zinsverlust für die in dem Unternehmen vorzeitig festgelegten Beträge zu rechnen. Diese Art des Zinsverlustes wird von der Buchführung nicht erfaßt, und dennoch kann dieser eine wichtige Rolle spielen. Es kann dem Verleger nicht gleichgültig sein, wann und wie er sein Kapital anlegt. Ist es früher, als unter normalen Umständen notwendig, in Objekten seines Verlags festgelegt, so ist diese Summe von der Zinsverbuchung ausgeschlossen. Es entsteht ihm somit ein Verlust, verursacht durch den betreffenden Verlagsartikel. Es ist daher nicht mehr als recht und billig, daß auch diesem Artikel der entgangene Zinsgewinn angerechnet werden muß. Das gilt besonders für solche Verlagsunternehmungen, für die bereits vor Erscheinen größere Beträge aufzuwenden sind. Zur Zeit der Aufstellung der endgültigen Vorberechnung kann annähernd bestimmt werden, wieviel früher die Beträge gezahlt wurden, als das im regulären Gang der Geschäfte der Fall gewesen wäre. Darnach läßt sich der in Ansatz zu bringende Zins ohne weiteres berechnen. Während diese Fälle Ausnahmen bleiben, ist die Belastung der Zinsen alltäglich, die entstehen für die in den Artikeln angelegten Gelder, soweit nicht damit gerechnet werden kann, daß durch die nach Erscheinen in kürzester Frist vereinnahmten Beträge die Herstellungskosten gedeckt werden. Nehmen wir unser Beispiel zu Hilfe, so finden wir, daß die Herstellungskosten erst nach Ablauf von zwei Jahren realisiert werden konnten. Die Festsetzung eines solchen Deckungstermins bleibt freilich fast immer hypothetisch. Zu beachten ist dabei aber besonders, daß nicht ein Zinsverlust be-

rechnet wird, der überhaupt nicht vorhanden ist. Es darf demnach der Zins erst von dem Tage an berechnet werden, an dem die Zahlungen auch tatsächlich erfolgen, so z. B. das Honorar meistens bei Erscheinen, die Kosten für Satz, Druck, Papier, Einband für gewöhnlich zur nächsten Oster- oder Juni-Messe. Trotz aller Bestrebungen zur Verringerung dieser langen Fristen scheinen diese Zahlungstermine noch immer zahlreich benutzt zu werden. Am besten wird dabei vorgegangen, wenn die Zinsen für das Honorar bis zum Zahlungstage der Lieferungen berechnet werden, um dann als Gesamtsumme mit dem handelsüblichen Prozentsatz von 5 % weiter verrechnet zu werden. Es ist natürlich nicht angängig, diese Zinsberechnung — das Beispiel zugrunde gelegt — schematisch für die Gesamtsumme auf zwei Jahre zu nehmen, sondern man wird berücksichtigen müssen, daß vor dem eigentlichen Inkrafttreten der Verzinsung bereits bar ausgeliefert wird, und daß im zweiten Jahre die Kostensumme schon um einen erheblichen Betrag gemindert ist. Bei kleineren Objekten ist die Verzinsung allerdings unerheblich, bei größeren jedoch von Wichtigkeit.

Gewinnzuschlag und Risikoprämie.

Liegen die Zusammenstellungen der reinen Selbstkosten, der Unkosten sowie der Vertriebskosten vor, so sind die berechenbaren realen Punkte der Vorberechnung erschöpft. Jetzt gilt es den Unternehmergewinn des Verlegers der Gesamtheit des Objekts hinzuzurechnen. Damit tritt das in Vorbereitung befindliche Buch zum erstenmal in klarer Weise als Handelsartikel auf, denn jetzt soll es sich zeigen, ob es sich in seinem Preise so gestalten läßt, daß ein Gewinn herausgewirtschaftet werden kann, wenn, — ja wenn das Buch »geht«. Der bestbemessene Gewinnzuschlag nützt nichts, wenn der Artikel durch zu reichlichen Gewinnansatz so im Preise steigt, daß er für den in Frage kommenden Interessentenkreis unerschwinglich wird, oder daß wenigstens seine Preisstellung hemmend auf den Absatz einwirkt. Andererseits ist auch die für das Exemplar niedrigste Gewinnberücksichtigung unangebracht, wenn sich der Käuferkreis durch den dadurch erzielten niedrigen Ladenpreis nicht im steigenden Verhältnis erweitern läßt. Während die bisher ermittelten Posten der verlegerischen Selbstkostenrechnung sich nicht im Sinne des Handels ausdehnen oder verringern lassen, bildet der Gewinnansatz den regulierenden Hebel, durch dessen geschickte Benutzung es der Verleger in der Hand hat, den Artikel auch als Geschäftsobjekt so zu bewerten, wie es die mannigfachen Umstände zulassen. Trotz aller ideellen Auffassung seines Berufs muß der Verleger auch Geschäftsmann sein, wenn nicht ein wohlwollendes Geschick es ihm ermöglicht, sich als Förderer und opferwilliger Freund der von ihm vertretenen Richtungen zu betätigen.

Die in etwas fernerstehenden Kreisen vielfach verbreitete Anschauung, daß mit dem Verlag im allgemeinen ein enormer Gewinn erzielt wird, erweist sich freilich bei näherem Zusehen nur als eine Legende. Um dieser Sagenbildung nicht neuen Stoff durch Zulassung unrichtiger Auslegung der Zahlenbeispiele zu geben, sei von vornherein auf einen sehr wichtigen Unterschied aufmerksam gemacht. In den Fabrikationszweigen der Industrie wird, soweit es sich nicht um Ausnutzung eines Patents, einer besonderen Eigenheit, einer den Markt beherrschenden Stellung des betreffenden Unternehmens, oder um eine Konzessionsbewertung handelt, meist mit geringeren Gewinnzuschlägen als im Verlagsbuchhandel gerechnet. Das hat seine sehr wohlverständliche Ursache darin, daß in den weitaus meisten Fällen der industriellen Fabrikation der Gewinnaufschlag auf in feste Rechnung geschene Aufträge, auf tatsächliche, meist unmittelbar nach Fertigstellung zum Verkauf gelangende Arbeitsausführungen erfolgt. Wo aber in der Industrie mit den ähnlichen Verhältnissen, wie sie beim Verlagsbuchhandel vorliegen, gerechnet werden muß, da bringen es das Anfertigen auf Vorrat, das mitunter lange Lagern der Artikel und die damit verbundene Gefahr der Überholung und Entwertung sowie der Zinsverlust, das Auffuchen der Absatzquellen und das Berücksichtigen und Aus-dem-Feld-Schlagen der Konkurrenz mit sich, daß der Gewinnaufschlag ein höherer sein muß, um die durch diese Umstände bedingten Ausfälle und Kosten mit zu decken und um noch einen normalen Unternehmergewinn zu ermöglichen. Diese hier skizzierten Industriezweige sind damit