

vom 10. Januar 1920 überreichen wir Ihnen anbei eine Aufstellung der wesentlichsten Gründe, die den Vorstand des Börsenvereins zu seinem Beschluß vom 8. Januar 1920 — Erhöhung des Sortimenterteuerungszuschlags auf 20% — veranlaßt haben.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Der Vorstand des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

gez. Dr. A. Meiner,
Erster Vorsteher.

Da seit Kantate 1919 aus Sortimenterkreisen das Verlangen nach einer Erhöhung des Sortimenterteuerungszuschlags immer dringlicher laut wurde, hat der Vorstand des Börsenvereins eingehende Ermittlungen nach der wirtschaftlichen Lage des Sortiments angestellt. Gleichzeitig hat die Deutsche Buchhändlergilde für die zahlenmäßige Nachweisung seiner Notlage statistisches Material gesammelt.

Wie beide Rundfragen ergeben haben, kann das Sortiment der dauernd erhöhten Spesenlast gegenüber nicht lebensfähig erhalten bleiben, wenn nicht durch eine Steigerung seines Bruttogewinns ein Ausgleich erzielt wird.

Die ziffernmäßig — nur durch Anziehen der Bücherpreise hervorgerufene — Umsatzvermehrung und der hieraus fließende Mehrgewinn vermögen diese Steigerung der allgemeinen Handlungsunkosten nicht aufzuwiegen.

Das ständige Anwachsen der Spesen erhellt aus einer Gegenüberstellung der gesamten Unkosten, die auf Grund der einwandfreien Buchführungen von je 30 Firmen folgende Durchschnittszahlen zeigt:

I. In Großstädten:

	1913	1916	1917
Gesamtspesen:	46 000 M.	50 000 M.	70 000 M.
	1918	1919	1920
Gesamtspesen:	82 000 M.	112 000 M.	137 000 M.

(Geschätzt bei gleichbleibendem Umsatz unter Zugrundelegung der bisherigen Spesenhöhe.)

II. In Mittel- und Kleinstädten:

	1913	1916	1917
Gesamtspesen:	11 000 M.	12 000 M.	13 000 M.
	1918	1919	1920
Gesamtspesen:	17 000 M.	22 000 M.	29 000 M.

(Geschätzt bei gleichbleibendem Umsatz unter Zugrundelegung der bisherigen Spesenhöhe.)

Durch dieses ungeheure Anwachsen der Spesen wird der Reingewinn trotz Berücksichtigung des vergrößerten Umsatzes im ersten Fall auf durchschnittlich 7900 M., im zweiten Fall auf durchschnittlich 5500 M. im Jahre 1920 herabgedrückt werden.

Es bedarf keines Beweises, daß die Geschäftsergebnisse in Anbetracht der gegenwärtigen Geldentwertung dem Geschäftsinhaber nicht einmal eine angemessene Verzinsung seines Kapitals gewähren und ihn binnen kurzem zur Schließung seiner Betriebe zwingen müßten. Hierbei sind die im Jahre 1920 neu hinzutretenden Unkosten, also vor allem die neuen Steuern nicht berücksichtigt. Auch ist der aus der zunehmenden Verarmung Deutschlands, insonderheit auch aus der drohenden Aufwandsteuer für den Buchhandel entstehende Rückgang im Absatz nicht in Anrechnung gebracht. Endlich ist auch nicht der Schaden in Betracht gezogen, der vielen Sortimenterbuchhandlungen dadurch erwächst, daß zahlreiche Kommunen und Schulen unter Androhung staatlichen Schulbuchmonopols oder des Selbstverlags unmittelbar vom Verlag beziehen, also das Sortiment ausschalten, oder aber nur eine Preisstellung zulassen, die den bisherigen Gewinn des Zwischenhandels wesentlich herabdrückt.

Unter den Spesen sind gegenüber dem Geschäftsjahr 1918 im Laufe des letzten Jahres vor allem die Gehälter und Löhne bei herabgesetzter Arbeitszeit erheblich gestiegen, nämlich bis zu 200%. Eine prozentual noch größere Erhöhung haben die Frachten, die Kosten für Beleuchtung und Heizung, die Steuern, Insertionsgebühren und alle Bureauanschaffungen erfahren. Auch sieht sich der Verlag mehr und mehr ge-

zwungen, die dauernd gestiegenen Verpackungskosten dem Sortiment in Rechnung zu stellen.

Zwar ist der Bruttogewinn des Sortiments durch die Vergrößerung des Umsatzes, die gegenüber dem Jahre 1916 zuletzt durchschnittlich 65% betrug, ziffernmäßig gestiegen, aber das Anwachsen der Spesen hebt diesen Vorteil vollständig auf, wie folgendes Beispiel erweist:

	1916	1920
Umsatz:	80 000 M.	132 000 M.
Bruttogewinn (30%)	24 000 M. (36%)	47 520 M.
Spesen (23%)	18 400 M. (31%)	40 920 M.
Reingewinn (7%)	5 600 M. (5%)	6 600 M.

Wenn sich in obigem Beispiel eine unbedeutende Gewinnsteigerung gegenüber dem Jahre 1916 zeigt, so ist zu berücksichtigen, daß das Jahr 1916 zu den ungünstigsten des Buchhandels zählt und daß die Kaufkraft der Mark im Jahre 1916 noch ein Vierfaches ihrer heutigen Kaufkraft betrug. Die Notlage des Sortiments kann also nicht einfach mit dem bloßen Hinweis auf eine unbedeutende zahlenmäßige Gewinnsteigerung Friedensjahren gegenüber, die außerhalb des Buchhandels allenthalben nachzuweisen sein wird, in Abrede gestellt werden.

Das Gesamtbild, das die oben genannte Durchschnittsberechnung bietet, wird durch das Ergebnis der von der Deutschen Buchhändlergilde und neuerdings vom Verband der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel angestellten Rundfrage allenthalben bestätigt. Zugegeben ist hierbei, daß in vereinzelt Fällen, gleich günstige Umsatzziffern vorausgesetzt, der zu erwartende Geschäftsgewinn eine Erhöhung des Sortimenterteuerungszuschlags nicht unbedingt nötig macht. Für den Vorstand des Börsenvereins konnten aber nicht solche Ausnahmen für seinen Beschluß maßgebend sein, vielmehr mußte die allgemeine wirtschaftliche Lage des Sortiments die Grundlage seiner Entschliebung bilden. Es handelt sich zudem in solchen besonderen Fällen zumeist um gemischte Betriebe, bei denen eine getrennte Gewinnberechnung für das Sortiment nicht stattfindet. Soweit sich aber für einzelne Sortimentengeschäfte ein Gewinnzuwachs ergibt, dessen es nicht unter allen Umständen bedarf, so erweist sich dies als eine unvermeidliche Konsequenz des festen Ladenpreises, also des Grundsatzes, daß die Bücherverkaufspreise allenthalben im Deutschen Reich einheitlich sind. Auf diesem Prinzip beruhen nicht nur die gesamten Ordnungen des Börsenvereins, es wird vielmehr auch durch das Verlagsgesetz vom Staat selbst gefordert. Die Vorteile dieses Systems, das jede Übertreibung und jedes Feilschen mit Bezug auf neue Bücher ausschließt, sind aber auch für das laufende Publikum und für die Erhaltung der Bibliographie so erheblich, daß der genannte Mißstand um so weniger in Betracht kommen kann, als auf der anderen Seite eine größere Zahl von Sortimentengeschäften auch bei der Erhöhung der Teuerungszuschläge notleidend bleibt. Das gesamte Sortiment muß sich im Interesse des genannten Grundsatzes mit den generell festgelegten Zuschlägen auch dann begnügen, wenn die besonderen örtlichen Verhältnisse einen höheren Satz rechtfertigen würden.

Für die Erhöhung des Sortimenterteuerungszuschlags war sonach ausschlaggebend, daß dem Sortiment zwar infolge der erhöhten Bücherpreise ein ziffernmäßig erhöhter Bruttogewinn zufließt, daß jedoch dieser Nutzen zum Ausgleich der dauernd vermehrten Geschäftsunkosten nicht ausreicht.

Die Steigerung der Bücherpreise ist überdies, verglichen mit der Preisbildung im sonstigen Warenhandel, durchaus gering.

Hierzu kommt, daß der dem Sortiment zustehende Bruttogewinn, gebunden an die Spanne zwischen Ladenpreis und Nettopreis, nachweislich in vielen Fällen vom Verleger gekürzt worden ist, zuweilen in voller Höhe des 10%igen Zuschlags der Notstandsordnung. Dem Sortiment fehlt, im Gegensatz zum sonstigen Einzelhandel, jede Möglichkeit, seine Verkaufspreise den Einkaufspreisen und Geschäftsunkosten entsprechend zu kalkulieren. Es besitzt also keinen Einfluß auf die Preisbildung, ist vielmehr an den vom Verleger vorge-