

Chef und Mitarbeiter, damit wir über diese Krisis gesund und unbeschädigt uns alle hinüberretten. Ich bezweifle auch, daß die Forderungen von der Masse der Gehilfenschaft erhoben sind; darüber würde eine Abstimmung in den Betrieben rasch Klarheit geben.

Eine schreckliche Verwirrung in vielen Köpfen scheinen auch die sogenannten Valutagewinne hervorgerufen zu haben, die »sogenannten«. Die Besserung der Mark hat alle Gewinne auf Fakturen in fremder Währung, die in den letzten Wochen herausgegangen sind, hinweggespült, man erlöst nur noch zwei Drittel des erwarteten Betrags; in meiner Firma waren z. B. neulich an einem Tage mehrere tausend Mark Kursverlust zu buchen. Im Kunstverlag gilt für Italien zurzeit ein Aufschlag von 10%, auf dem 8% Abgaben ruhen!

Solchen »Gewinnen« stehen auch wirkliche und ansehnliche gegenüber; aber per saldo haben wir uns an der Verkaufsordnung wahrlich nicht bereichert. Wer das Gegenteil behauptet, überblickt die Gesamtmaterie nicht.

Alle diese Gedanken habe ich mir vom Herzen geschrieben, weil ich nach wie vor ein Freund der Versöhnung widerstreitender Interessen bin und ein Feind der Scharfmacher, die es — leider! — auf beiden Seiten gibt. Setzen wir uns also wieder an den Verhandlungstisch zur Aussprache, so möge die Leipziger Gehilfenschaft die Gefahr bedenken, in die sie sich verstricken kann. Denn gegen die Wucht einbrechender Wirtschaftskrisen kann kein Tarif ankommen, da steht selbst der Demobilisierungskommissar »machtlos vis à vis«.

Einige Bemerkungen zur Frage des Sortimenter-Teuerungszuschlages.

Von Dr. Walter le Coutre.

Die Ausführungen, die Herr Robert Luz über die Berechtigung des Teuerungszuschlages der Sortimenter unter den gegenwärtigen Verhältnissen in Nummer 92 des Börseblattes machte, sind nach meiner Ansicht in ihren wesentlichen Teilen grundsätzlich richtig, und die Sortimenterbuchhändler werden kaum daran vorbeikommen, die Folgerungen, die sich daraus ergeben, anerkennen zu müssen. Der Teuerungszuschlag hatte seine wirtschaftliche Berechtigung, solange der Sortimenterbuchhandel bei seinem Umsatze noch zu einem erheblichen Teile mit Büchern rechnen mußte, die aus der Friedenszeit stammten, bzw. deren Preise noch nach Friedensverhältnissen bemessen waren. Hier erzielte er infolge des festen Ladenpreises nur den Friedensbruttogewinn, der in dem Maße unzulänglich wurde, in dem seine Geschäftskosten von der durch den Krieg hervorgerufenen allgemeinen Teuerung betroffen wurden. Mit welchem Zeitpunkt der Teuerungszuschlag in Kraft treten mußte, bzw. ob er überhaupt notwendig war angesichts der praktischen Entwicklung, die dahin geführt hat, daß sich die Sortimentenumsätze sehr erheblich gesteigert haben — weil das Buch bislang ein sehr preiswerter und begehrter Gegenstand war, — wodurch in der Regel nicht nur ein Ausgleich für die erhöhten Unkosten geschaffen wurde, sondern auch ein erhöhter absoluter Reingewinn verblieb, ist für die grundsätzliche Beurteilung der Frage unerheblich. Nachdem im großen und ganzen die Friedensvorräte aufgezehrt sein werden, wenigstens soweit es sich um einigermaßen gangbare Ware handelt, die den Hauptteil des Umsatzes des Sortimenterbuchhändlers ausmacht, hat der Teuerungszuschlag grundsätzlich seine Berechtigung verloren, denn die neuen Bücherpreise sind auf die gegenwärtigen teureren Verhältnisse eingestellt. In ihnen sind die hohen Löhne und Angestelltengehälter, die erhöhten Aufwendungen für Licht und Heizung ebenso wie für Packmaterial u. a. bereits berücksichtigt, und da der Sortimenterbuchhändler seine Rabatte nicht in einem festen Satze, sondern prozentual ausgedrückt bemessen bekommt, so ist in seinem Bruttogewinn sowohl allen Verteuerungen der Geschäftskosten wie den gesteigerten Aufwendungen für den Lebensunterhalt des einzelnen Unternehmers selbst ausreichend Rechnung getragen. Man muß sogar, streng genommen, noch

weitergehen und sagen: angesichts der stark gestiegenen Preise muß die Beibehaltung der im Frieden gewährten Rabattsätze beanstandet werden, weil sie zu übermäßigen Gewinnen im Sinne der Verordnung gegen Preistreibererei vom 8. Mai 1918 R.G.Bl. Nr. 66, S. 395 führen kann. Eine Begründung hierfür erübrigt sich angesichts der sehr ausführlichen Diskussion, welche sich über diese Frage im Anschluß an die bezüglichen Entscheidungen des Reichsgerichts und die Stellungnahme der sonst mit der Preisüberwachung betrauten amtlichen Stellen geknüpft hat. Sie ist auch hier wieder praktisch insofern für den Sortimenterbuchhandel etwas gegenstandslos geworden, als seitens einer ganzen Reihe von Verlegern Ermäßigungen der bisher gewährten Friedensrabattsätze vorgenommen worden sein sollen und ferner die Bruttogewinne durch Einschränkung der Freieemplare, Anrechnung von Verpackungskosten gekürzt worden sind.

Nicht ganz kann ich dagegen den Ausführungen von Herrn Luz in der Form seiner weiteren Argumentation gegen die Berechnung des 20%igen Teuerungszuschlages zustimmen. Wenn ich zu dieser Art der Beweisführung mit einigen Worten Stellung nehme, so geschieht es, weil der feste Ladenpreis für Bücher ja auch für die Zukunft als zweckmäßig beibehalten werden wird, und Verleger und Sortimenter noch oft um die Höhe des Rabatts verhandeln werden, auch dann, wenn ein amtliches Interesse an der Preisgestaltung in dem Ausmaße, wie es jetzt zu beobachten ist, nicht mehr besteht. Gerade dann werden die Meinungen über die Bruttogewinne der Sortimenter mit viel mehr Nachdruck von Verlegern und Sortimentern in den gegenseitigen Verhandlungen zum Ausdruck kommen, als es bisher der Fall war, wo man viel eher von einer Gemeinsamkeit der Interessen sprechen konnte. Die Verleger werden bemüht sein, die Sortimentergewinne möglichst niedrig zu halten, um die Verkäuflichkeit der Bücher zu erweitern. Daß der Bücherabsatz in Zukunft schwer sein wird, glaube ich, soweit sich die Verhältnisse übersehen lassen, bejahen zu müssen. Auch wenn die durch die gegenwärtig sehr hohen Papierpreise und Löhne bedingten Bücherpreise späterhin erheblich zurückgehen, werden sie doch verhältnismäßig hoch bleiben, andererseits zwingt der hohe Preisstand aller anderen für den notwendigen Lebensunterhalt nicht entbehrlichen Güter zur Sparsamkeit auf allen Gebieten nicht unbedingt notwendiger Güter, und zu diesem wird man, rein praktisch gesehen, im gegenwärtigen Augenblick auch das Buch noch zählen müssen. Es kann sein, daß sich späterhin, wenn sich die Bevölkerung wieder auf sich selbst besinnt, und die typischen Eigenschaften des deutschen Volkes, Trieb zur Sparsamkeit und zur soliden, gediegenen Lebensführung, wieder die Oberhand gewinnen, auch die Richtung, in der sich das Genußleben äußern will, ändert. Auch in den Zeiten der wirtschaftlichen Not läßt sich das Bedürfnis nach Ausspannung, nach Auswirkung der Lebensfreude nicht ganz unterdrücken; es will sich durchsetzen und es kann sein, daß dann bei der tiefer veranlagten Bevölkerung auch die Natur des Deutschen, die Neigung zum Lesen und Nachdenken, die Freude am geistigen Reichtum des Volkes zum Ausdruck kommen, und die wenigen für den Lebensgenuß verfügbaren Mittel von einem großen Teil der Bevölkerung gerade in Büchern angelegt werden. Will man eine solche Entwicklung fördern, so ist äußerste Beschränkung der Preise die erste Voraussetzung, denn die Bücher sind in solchem Falle letzte Güter im Sinne der Grenznutzentheorie. Der Sortimenter wird dagegen, und mit Recht, immer versuchen, einen solchen Bruttogewinn zu erzielen, der seiner Arbeitsleistung entspricht, ihm ausreichenden Lebensunterhalt gewährt und Kapitalbildung ermöglicht. Werden diese Kämpfe zwischen Sortimenter und Verleger ausgetragen, dann wird es aber, volkswirtschaftlich gesehen, zweckmäßig sein, die Waffen, deren man sich bedient, auf den neuesten Stand der Technik zu bringen. Wirtschaftliche Kämpfe sind bisher vielfach lediglich mit wirtschaftlicher Macht und daher oft ungerecht entschieden worden. Die Einschränkung, welche der Staat während des Krieges auf vielen Gebieten des Wirtschaftslebens nehmen mußte, insbesondere auch auf dem Gebiet