

der Preise, hat, so unangenehm sie für die davon Betroffenen vielfach war, doch den einen unbestreitbaren Erfolg gehabt, daß sie ziemlich genauen Einblick in die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse gewährte und damit auch zu einer wertvollen Kontrolle der Zuverlässigkeit der einzelnen für Preisbemessungen und Preisurteilungen zugrunde zu legenden Methoden bot; einige dieser Erfahrungen sollen hier im Interesse der späteren Verhandlungen zwischen Sortimentern und Verlegern wiedergegeben werden, denn es erscheint volkswirtschaftlich viel zweckmäßiger, solche Fragen nicht durch Machtverhältnisse zu entscheiden, sondern aufbauend auf der Erkenntnis der tatsächlichen Lage der wirtschaftlichen Verhältnisse.

Herr Luz argumentiert mit Zahlen. Er rechnet, daß der Sortimenter bei einem Friedensladenspreise von 6 M für ein Buch 2 M 25 S Bruttogewinn erzielte und im anderen Falle beim Kriegspreise einschließlich des Teuerungszuschlages 15 M 30 S, und er sagt, man vergleiche diese beiden Zuschläge miteinander, um zu sehen, wie ungerechtfertigt der 20prozentige Teuerungszuschlag sei. Unausgesprochen kommt darin die Anschauung zum Ausdruck, daß die Leistung des Sortimenters in einem Falle nur so groß sei wie im anderen. Die Gegenseite kann aber sofort darauf erwidern, daß der Bruttogewinn ja nur um etwa das 6½fache gestiegen sei und damit die Steigerung weit hinter dem bleibe, was täglich allenthalben zu beobachten sei. Der Brotpreis ist von 50 S auf 4 M 85 S, also beinahe das Zehnfache, der Butterpreis von 1 M 20 S auf 18 M 75 S, also fast das Achtzehnfache gestiegen. Eier kosteten früher 5 bis 10 S und heute 1 M 50 S bis 1 M 80 S das Stück, von Kohlen, Kleidung und anderem ganz zu schweigen. Diese Beweisführung ist bis zu einem gewissen Grade richtig; sie ist insofern aber falsch, als sie meist zu einer Überschätzung der tatsächlichen Kostensteigerungen führt. Es gibt nämlich eine ganze Reihe von Aufwendungen, welche nicht oder nur ganz unwesentlich gestiegen sind; dazu gehören die Miete, die Verzinsung des Anlagkapitals, Abschreibungen usw. Die Verhältnisse in dieser Hinsicht liegen natürlich bei den einzelnen Erwerbszweigen ganz verschieden. Kapitalverzinsung und Abschreibung spielen in der Hauptsache bei Industrieunternehmungen eine Rolle, hier aber unter Umständen eine sehr erhebliche. Es hat sich oft gezeigt, daß industrielle Unternehmer bei Preisverhandlungen vorrechneten, daß einzelne Chemikalien, die sie für die Erzeugung brauchten, um 800 bis 1000 Prozent gestiegen sind, Gummidichtungen sehr teuer geworden sind, Schmieröl gewaltig gestiegen ist, und daß sie dem gegenüber nur eine Preiserhöhung ihrer Erzeugnisse um 100—200% beantragten. Prüfte man dann aber, welche Rolle die Materialien, für die diese enormen Materialpreissteigerungen mitgeteilt worden und zutreffend sind, im Fertigerzeugnis spielen, so zeigte sich, daß sie vielfach nur einen ganz kleinen Teil der Gesamtkosten ausmachten, häufig sogar, wie z. B. Schmieröl, in der Kalkulation überhaupt nicht erfassbar sind, daß dagegen diejenigen Aufwendungen, die überhaupt keinen Kostensteigerungen unterworfen sind, den Hauptteil ausmachten, wie beispielsweise Abschreibungen und Zinsen. Das bedeutet, daß die Beurteilung der Preiserhöhung für ein Erzeugnis lediglich nach der Preissteigerung einzelner Materialien bzw. Kostenfaktoren, die allgemein erkennbar sind, leicht zu falschen Bildern führt, vor allem dann, wenn man nicht weiß, aus welchen einzelnen Kostenfaktoren sich der absolute Größe nach ein Preis zusammensetzt. Eine solche Methode ist wertvoll und brauchbar für Kontrollzwecke, sie dagegen für eine allgemeine Beurteilung zugrunde zu legen, muß man aus dem eben angedeuteten Grunde und aus der Erfahrung, die man mit dieser Methode im Kriege oft genug gemacht hat, verwerfen.

Wie man sich bei solchen Schätzungen vergreift, haben die Sortimenter jetzt selbst gesehen. Im allgemeinen war man in Buchhändlerkreisen der Ansicht, daß der Sortimentersbuchhandel im Durchschnitt mit 33 ½% Rabatt rechnen könnte, vgl. z. B. Dieke in seinem soeben erschienenen Buche, S. 85*).

*) Dieke, Die Preisbildung des deutschen Buchhandels im Lichte der Kriegsverordnungen. Berlin 1920.

Man sagte: es gibt verhältnismäßig nur wenige Werke, die mit 25% rabattiert werden, die meisten werden mit etwa 33 ½% gehandelt, Belletristik wird wesentlich höher rabattiert. Dazu kam dann zunächst der Teuerungszuschlag von 10%, sodaß dem Sortimenter vom Umsatz schätzungsweise ein Bruttogewinn von 39% verbleiben mußte. Die tatsächlich erzielten Bruttogewinne des Sortimentersbuchhandels blieben aber nach den bisherigen Feststellungen wesentlich unter diesen Sätzen.

Zweifellos ist aber der Sortimentersbruttogewinn die Grundlage, auf der sich alle Verhandlungen über die Unzulänglichkeit von Teuerungszuschlägen und Verlegerrabatten aufbauen, und daher seine möglichst zutreffende Ermittlung von größter Wichtigkeit.

Um festzustellen, welchen Bruttogewinn das Sortiment tatsächlich erzielt, hat kürzlich Herr Volkmann anlässlich amtlicher Verhandlungen mit den Buchhändlern über die Frage des 20prozentigen Teuerungszuschlages eine Zusammenstellung der Rabattsätze an Hand des Buchhändlerkatalogs gemacht. Er stellte seine Statistik in der Weise auf, daß er wegen des Umfangs des Buchhändlerkatalogs schlüsselmäßig je 5 Seiten auswählte und die Rabattsätze der auf diesen Seiten angeführten Werke nebeneinanderstellte. Er kam bei seiner Statistik im Durchschnitt auf einen Satz von 29%. Auch diese Methode gibt einen Anhaltspunkt; es läßt sich ihr freilich entgegenhalten, daß sie möglicherweise doch in ihrem Ergebnis sehr neben die tatsächlichen Verhältnisse gegriffen hat. Es kann sein, daß sich unter diesen Werken vielleicht viele befinden, die entweder wissenschaftliche Werke oder ganz wenig gangbar sind. Herr Volkmann hat dann eine weitere Statistik aufgestellt, deren Zahlen man schon eher praktische Wertbarkeit und Zuverlässigkeit zubilligen kann. Er hat nämlich aus seinem Barsortiment für eine Reihe von Verlagsfirmen die von diesen tatsächlich gewährten Rabatte zusammengestellt und kommt dann im Durchschnitt ebenfalls wieder auf etwa 29%. Die bei der ersten Methode beanstandeten Fehlerquellen sind hier, wenigstens was die praktische Wertbarkeit der Zahlen anlangt, vermieden. Legt man nämlich die tatsächlichen Bezüge zugrunde, wie es Herr Volkmann getan hat, so hat man damit diejenigen Werke erfasst, welche in der Hauptsache als gangbar in Betracht kommen, ist also nicht der Zufälligkeit des Greifens unzureichender Werke ausgesetzt, als wenn man beliebige Seiten des Buchhändlerkataloges aufschlägt. Ein vollständiges Bild gewährt diese Methode indessen auch noch nicht, denn der Sortimentersbuchhändler vertreibt ja nicht nur Bücher, sondern zum mindesten auch Zeitschriften, bei denen die Rabattverhältnisse anders liegen. Dazu kommt, daß die Notstandsordnung ja auch eine Reihe von Beziehern des Sortimentersbuchhandels von dem Teuerungszuschlag überhaupt befreit hält, beispielsweise staatliche Bibliotheken.

Der Streit um den Teuerungszuschlag dreht sich darum, daß die Sortimenter behaupten, sie brauchen den Zuschlag, um ihre gestiegenen Unkosten zu decken und ein Unternehmereinkommen zu erzielen, das den gesteigerten Lebenshaltungskosten Rechnung trägt. Sie wollen also im Grunde nichts anderes als ihre Friedensbruttogewinne bzw. ihre Friedensreingewinne unter entsprechender Berücksichtigung der eingetretenen Teuerung und Geldentwertung. Daneben kommt dann noch gelegentlich die Forderung zum Ausdruck, daß der Sortimentersbuchhändler bisher ein zu bescheidenes Einkommen im Vergleich zu seiner als Qualitätsarbeit anzusprechenden Leistung gehabt habe. Die Frage, wie weit das Einkommen des Sortimenters im Frieden ungerechtfertigt niedrig war und wie weit es zu erhöhen ist, um als angemessen zu gelten, kann einer späteren Untersuchung vorbehalten bleiben. Hier soll davon ausgegangen werden, daß den Sortimentern die Erzielung irgendwelcher unangemessenen Gewinne ganz fern liegt, insbesondere daß sie zunächst nur erstreben, daß sie sich unter den gegenwärtigen Verhältnissen in ihrer wirtschaftlichen Lage nicht verschlechtern, d. h. ein den Friedensverhältnissen entsprechendes Einkommen erzielen. Diesen Standpunkt hat auch