

(1878), Die Markgrafen von Meißen und das Haus Wettin (1881), Lehre von den Privaturkunden (1887), Siegel der Wettiner [bis 1324] und die Landgrafen von Thüringen [bis 1247] (1888), Hausgesetze der Wettiner bis 1486 (1889), Heraldik und Sphragistik der Wettiner (1893), Handschriftenkonservierung (1899), Die Siegel des Adels der Wettiner bis 1500 (I: 1903, II: 1906, III: 1908, IV: 1911, V: 1917), Die Siegel der Erzbischöfe und Kurfürsten von Mainz bis zum Jahre 1803 (1914), Die Siegel der deutschen Kaiser und Könige von 751—1806 (I u. II: 1909/10, III u. IV: 1912/13), Die Urkunden des fürstlichen und gräflichen Hauses Schönburg (1914).

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Offener Brief.

An die

Verlagsanstalt Klemm,
Berlin-Grünwald.

Sie wollen die Entscheidung, ob künftighin zu Ihren Verlagswerken vom Sortiment ein Teuerungszuschlag genommen werden soll, dem Ladenbuchhandel überlassen. Infolge Ihrer Anfrage gestatte ich mir, Ihnen folgendes zu erwidern:

In dieser Angelegenheit ist schon so viel geschrieben worden, daß ich mich recht kurz fassen kann. Die glücklichste Lösung für die Verleger ist wohl der Anschluß an die »Arbeitsgemeinschaft für die Regulierung der Verkaufspreise im Buchhandel«. Diese hat unstreitig das Verdienst, den besten Ausweg gefunden zu haben. Ein heute noch auskömmlich erscheinender Rabatt dürfte in ganz kurzer Zeit ungenügend sein. Wer vermöchte denn bei den hochgradig unsicheren wirtschaftlichen Verhältnissen nur für 6 Wochen etwas im voraus mit Sicherheit zu bestimmen! Schwer rächt sich heute, daß die Verleger viel zu spät und viel zu langsam die Bücherpreise erhöhten. Außer den Buchhändlern denkt heute niemand an Abbau! Der Erklärung der Stuttgarter Sortimenter im Börsenblatt vom 5. November, daß sie nach wie vor, unbeachtet der Bemühungen der verschiedenen Arbeitsgemeinschaften, an der Notstandsordnung vom 25. Februar 1921 festhalten, werden bestimmt recht bald andere folgen. Und wenn einer oder der andere Sortimentler sich nicht mit den Beschlüssen seines Ortsvereins solidarisch erklärt und seinen Kollegen in den Rücken zu fallen versucht, dann wird auch diese Konkurrenz die Einsichtigen nicht abhalten können, zur alten Notstandsordnung zurückzukehren oder, was ungefähr dasselbe ist, sich den Vorschlägen der oben angeführten Arbeitsgemeinschaft anzuschließen. Die Außenleiter wollen wir die traurige Rolle spielen lassen, bis sie sich notgedrungen von selbst zurechtfinden werden. Geben Sie Ihren Geschäftsfreunden einen Mindestrabatt, bei entsprechender Verwendung Erhöhung, und überlassen Sie den Ortsvereinen die Festsetzung des Lokalzuschlags. Dafür, daß dies nicht willkürlich geschieht, sondern stets im engsten Rahmen des Möglichen bleibt, sorgt schon allein die Konkurrenz. Der Traum, so bald wieder den festen Ladenpreis zu bekommen, läßt sich leider nicht ermöglichen. Auch die Buchhändler können nicht gegen den Strom schwimmen!

Frankfurt a. M., den 12. November 1921.

Hochachtungsvoll

E. Bergmann

i. Fa. Universitätsbuchhandlung Blazek & Bergmann.

Berechnung zwischen einem Verlage mit eigener Buchdruckerei.

(Vgl. Sprechsaal in Nr. 263 u. 268.)

In einem gemischten Betriebe mit eigenem Verlage und eigener Buchdruckerei pflegt es durchaus üblich zu sein, daß das Druckereikontor und die Verlagsabteilung wie vollkommen fremde Betriebe miteinander verkehren, sodas entgegen der Ansicht des Anfragenden für Druckarbeiten usw. nicht die tatsächlichen Selbstkosten, sondern die üblichen, auch anderen Kunden berechneten Preise seitens des Druckereikontors der Verlagsabteilung belastet werden. Auch vom betriebswirtschaftlichen Standpunkte ist dieses Verfahren das einzig richtige.

In derartigen Fällen wird sich der Umfang der Buchdruckerei vielfach nach dem Umfange des Verlags richten, sodas der Verlag zwar nicht gerade immer der einzige, aber doch einer der Hauptkunden ist. Würden die Druckarbeiten diesem Hauptkunden entsprechend der Ansicht des Einsenders nur zu den tatsächlichen Selbstkosten ohne jeden Aufschlag für Verzinsung des Druckereikapitals, für Unternehmergewinn berechnet werden, so würde die Druckerei nur einen sehr geringen Gewinn aufweisen, der sich auf Null vermindern würde, wenn der eigene Verlag der einzige Kunde ist. Die Jahresbilanz, bzw. das Verlust- und Gewinn-Konto würde für die Druckerei ein

ganz falsches wirtschaftliches Bild geben, während mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen ist, daß die Verlagsabteilung bei richtiger Kalkulation einen scheinbar sehr hohen Gewinn (Verlagsgewinn und Druckereigewinn) aufweist, was auch nur irreführend ist.

Gegen die Berechnung der handelsüblichen Preise an Stelle der Selbstkosten kann man allerdings einwenden, daß bei diesem Verfahren die Bilanz noch nicht realisierte Gewinne dadurch aufweist, daß Teile des Veräußerungsvermögens (Warenvorräte) höher bewertet sind, als dies den tatsächlichen Einkaufs-, bzw. Herstellungskosten entspricht. Soweit es sich nicht um Aktiengesellschaften und nach neueren Reichsgerichtsentscheidungen um Genossenschaften handelt, ist handelsrechtlich hiergegen nichts einzuwenden. Selbstverständlich ist seitens der Verlagsabteilung bei der Bewertung der Vorräte darauf zu achten, daß sie niemals höher zu Buche stehen, als dieses ihren Verwertungsmöglichkeiten im Hinblick auf die noch entstehenden Absatzunkosten usw. entspricht.

In steuerlicher Beziehung ist zu bemerken, daß im Sinne des Umsatzsteuergesetzes die Lieferungen einer Buchdruckerei an den eigenen Verlag in einem juristisch einheitlichen Unternehmen steuerfrei sind. Bei den Vermögenssteuern kommt grundsätzlich der gemeine Wert ohne Rücksicht auf die tatsächlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten bei dem Veräußerungsvermögen in Anwendung. Bei der Reichseinkommensteuer hingegen könnte der Steuerpflichtige den tatsächlichen Selbstkostenpreis zugrunde legen, während er bei dem oben empfohlenen Verfahren einen höheren Preis einsetzt und somit seitens der Druckerei Gewinne versteuert, die seitens des Verlags noch nicht realisiert sind. Es handelt sich hierbei aber nur um eine Gewinnverschiebung von einem in das andere Jahr. Ob die durch das geschilderte Verfahren etwas früher erfolgende Besteuerung im Hinblick auf die noch steigenden Steuerlasten ein Nachteil sein kann, ist zum mindesten Ansichtssache; im allgemeinen ist man wohl heute der Ansicht, daß es besser gewesen wäre, wenn man in früheren Zeiten weniger vorsichtig bilanziert und somit jetzt realisierte Gewinne in früheren Zeiten zu niedrigeren Steuersätzen versteuert hätte.

München, den 14. November 1921.

Hans Stoll, Bücherrevisor.

*

An den Herrn Verleger mit eigener Buchdruckerei!

Wenn Sie Verlag und Buchdruckerei nebeneinander führen, so dürfen Sie sich nicht der Meinung hingeben, daß Ihre Buchdruckerei Ihrem Verlage zu den Selbstkosten liefern kann. Beide Abteilungen sind für Sie verbundene Kapitalanlagen. Beide Abteilungen müssen daher in der Lage sein, einen der Arbeitsleistung entsprechenden Reingewinn zu zeitigen. Sie werden für beide Abteilungen steuer-technisch herangezogen und müssen von der Voraussetzung ausgehen, daß nur die wenigsten Verleger gleichzeitig Buchdruckereibesitzer sind. Sie würden also, wenn Sie ohne Nutzen arbeiten wollten, sich, wie man zu sagen pflegt, in die Tasche lügen, und Ihre Arbeit in der Buchdruckerei wäre unrentabel. Sie können, wie es vielfach von Verlegern mit eigenen Buchdruckereien gemacht wird, von den »Normen des Preistarifs« Gebrauch machen, indem Sie sich den sogenannten Kollegenrabatt kürzen, im übrigen aber die in Ihrer Buchdruckerei üblichen Preise einsehen.

Sie müssen sich bei den Berechnungen auch vor Augen halten, daß bei einem evtl. Verkauf Ihrer Firma eine Trennung von Verlag und Druckerei eintreten kann. Lassen Sie nun Ihre Druckerei für den Verlag zu den Selbstkosten arbeiten, so erzielen Sie in dieser Abteilung keinen Reingewinn, auf welchem neben dem Inventar der Verkaufspreis ruht, oder Sie müssen Ihren Verlag verschleudern, weil Sie Ihre Verlagsverkaufspreise durch zu billige Herstellung auf falschen Zahlen aufgebaut haben.

Leipzig.

Walter Vielesfeld

i. Fa. Wigandsche Buchdruckerei.

*

Die gleiche Frage wurde auch bereits früher im Börsenblatt in folgenden Aufsätzen ausführlich behandelt:

1916, Nr. 139: Abrechnung zwischen einem Verlag und der zu ihm gehörigen Druckerei. Von Robert Voigtländer;

1916, Nr. 211: Gemischte Betriebe (Verlags- und Sortimentsbuchh., Verlagsbuchh. und Buchdruckerei usw.) und der Warenumsatzstempel. Von Adelbert Kirsten;

1916, Nr. 217: Werk oder Ware? Lohndruckerei. Von F. Schürdrehner in Berlin;

1916, Nr. 220: Warenumsatzstempel und gemischte Betriebe. Von Dr. Alex. Elster;

1918, Nr. 242: Berechnung und Bewertung von Verlagswerken in gemischten Betrieben. Von Adelbert Kirsten. Red.

Verantwortl. Redakteur: Richard Alberti. — Verlag: Der Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus. Druck: Ramm & Seemann. Esmisch in Leipzig. — Adresse der Redaktion und Expedition: Leipzig, Gerichtsweg 26 (Buchhändlerhaus).