

Die Gewerbesteuer als erste, zu deren Ermittlung hier in Hannover ganz halsbrecherische Kunststücke gemacht werden. So ist das Betriebskapital nicht etwa das bilanzmäßig ermittelte, sondern diesem wird noch das Zwanzigfache des Mietpreises als Anlage- und Betriebskapital hinzugerechnet. Erweist es sich alsdann, daß der Reingewinn ein im Vergleich zu diesem Anlage- und Betriebskapital unverhältnismäßig niedriger ist, so wird er nach oben hin um 5 bis 10% in die Höhe gehoben, ein Vorgang, dem gewiß niemand etwas entgegenzuhalten hätte, wenn damit auch der Reingewinn wirklich gehoben würde. Dazu kommt eine ganz ominöse Kopfsteuer, die sich bei meinen 20 Angestellten auf über M 1000.— beläuft, eine Steuer also, die den Buchhandel beispielsweise im Gegensatz zum Tabakseinzelhandel ganz gewaltig benachteiligt. Aber abgesehen von dieser Sturzstelle von Steuern, wie sollen die gewaltigen Mehrausgaben für Porto, Fernsprecher, Fracht, Kommissionärgebühren ausgeglichen werden!? Ich entnehme meinen Fakturen einige willkürlich herausgegriffene Beispiele: Ladenpreis M 28.—, Porto M 4.—, gleichbedeutend mit über 14%; Ladenpreis M 25.—, P. u. V. M 3.85, gleichbedeutend mit 15,4%. Zwei Sendungen eines wissenschaftlichen Verlegers, der auf amtliche Ausgaben nur 25% Rabatt geben kann: Ladenpreis M 100.—, netto M 75.—, Porto M 8.— (verpackungsfrei), also von 25% Rabatt 8% für Porto; Ladenpreis M 12.—, netto M 9.—, Porto M 2.—, woraus der Bruttogewinn von M 1.— zur Deckung aller übrigen Unkosten verbleibt (notabene 17% Portokosten!) Ladenpreis M 16.—, Porto M 2.—, gleich 12,5%.

Diese Beispiele für Einzelbezug! Als Kuriosum noch Ladenpreis M 4.80, Rabatt 50 %, Porto und Verpackung M 2.50 = M 6.80, netto M 2.— teurer als ordinär! Aber auch beim Partiebezug bleibt der Prozentsatz, den die Zusendung verlangt, ein so hoher bei den heutigen Bücherpreisen, daß er durch den Ladenpreis nicht mehr aufgebracht werden kann. Eine Partie zum Gesamtpreise von M 210.— erforderte für 1 Postpaket Verpackung und Porto M 10.50, also 5%. Es kann also wohl nach den genannten Beispielen der Prozentsatz für direkte Lieferung auf 10% im Durchschnitt geschätzt werden. Ich darf es mir und dem Leser ersparen, auf Beispiele aus dem Gebiet der Fracht einzugehen. Warum aber ist es nötig, solche Dinge, die doch jedem Kaufmann bekannt sind, zu besprechen? Weil der Sortimentsbuchhändler dort demütig um Rabatterhöhung bitten muß, wo der Kaufmann sonst zu rechnen pflegt. Bitten muß der Sortimenter, statt daß er auf Grund seiner eigenen Spesen, auf Grund seiner Kenntnisse der Unkosten des Einzelhandels rechnet und bestimmt. Bitten bei einem Verlag, der im allgemeinen der Preissteigerung zu spät Rechnung getragen hat oder vielleicht erst einmal tragen wird. Die Not des Sortiments hätte durch rechtzeitige Preissteigerungen vermieden werden können, und oft genug hat es versichert — auch die Äußerungen zum Weihnachtsgeschäft erweisen es von neuem —, daß der Verkaufspreis höher sein dürfte, als er vom Verlag angefordert wurde, es ist nicht gehört worden und hat nun den Schaden als erster zu verspüren. Aber nicht das Sortiment allein trägt den Schaden, nein, der gesamte Buchhandel. Die Propaganda oder besser gesagt, die Werbetätigkeit des Sortiments muß unter der Höhe der Lasten schnell, ach nur zu schnell erstickt, und das Gefühl des Stolzes, ein Verbreiter von Literatur zu sein, damit eine hohe Mission zu erfüllen, wird abgelöst werden von dem Gefühl dumpfen Schmerzes, die für den Absatz gebahnten Wege verfallen lassen zu müssen, und von dem Gefühl ohnmächtigen Jornes, vom kräftigen Schwungrad geistigen Lebens zum verkommenen Rade an der Lastkarre herabgedrückt zu werden.

Das zu verhindern, ist Aufgabe des Verlags. Ist er, wie es den Anschein hat, nicht in der Lage, die Unkosten des Sortimentsbetriebes zu erkennen und danach seinen Rabatt zu bemessen, so täte er gut daran, dem Sortiment die Bestimmung des Ladenpreises zu überlassen und sich darauf zu beschränken, den Nettopreis festzusetzen. Die Organisationen des Buchhandels werden sich fähig erweisen, derartigen Grundsätzen, die sich leichter den wechselnden Zeitverhältnissen anpassen, im Verein mit gesundem kaufmännischen Denken Ziel und Halt zu geben.

Oscar Schmorl,  
i. Fa. Schmorl & von Seefeld Nachf.

Wie die Dinge beim Verlag im besonderen liegen, geht aus Verhandlungen hervor, die in der Mitgliederversammlung der Stuttgarter Verlegervereinigung am 5. Januar gepflogen worden sind. Der Aussprache lag ein Referat des Herrn Robert Lutz zugrunde, das wir nachstehend im Wortlaut wiedergeben, da es uns von großer Bedeutung für den Gesamtbuchhandel zu sein scheint:

### Die Abwirtschaftung des deutschen Verlegerkapitals.

Wenn jemand in einen Liter 100%igen Alkohol 15 Liter Wasser gießt, so hat er dadurch keinen Wertzuwachs bekommen, sondern nur einen Mengenzuwachs. Genau so aber ist es mit unserem Gelde: seine Menge ist im umgekehrten Verhältnis zu seinem Wert gestiegen. Dieser Mengenzuwachs führt zu zahlenmäßigen Überschüssen, die fälschlich für Gewinn angesehen werden. Wir brüsten uns fast damit, daß Bücher noch so (unverhältnismäßig) billig seien, und an diesen billigen Bücherpreisen muß der Verlag auf die Dauer zugrunde gehen. Denn unsere Preise sind zu billig, sie befinden sich unter dem wahren Werte unserer Erzeugnisse. Für die jetzigen Wirtschaftsverhältnisse im deutschen Verlagsbuchhandel stelle ich daher die Behauptung auf: Die meisten Verleger zehren von ihrem Kapital, statt mit ihm und ihrer Arbeit einen wirklichen Gewinn zu erzielen. Sie schütten Jahr für Jahr einen Teil ihres Geschäftsvermögens aus an das Publikum, dem sie insbesondere ihre älteren Bücher mit Verlust verkaufen, und an ihre Angestellten, denen sie Gehälter und Löhne bezahlen für eine Arbeit, die unwirtschaftlich ist. Die Verleger selber arbeiten sich müde, ohne Entlohnung hierfür, und dazu kommen dann noch die ungeheuren Ausgaben für allgemeine Unkosten, Steuern (sogar rückwirkende), Mietsteigerungen usw. Was die älteren Bücher betrifft, so nehmen wir beispielsweise einmal solche, die im Jahre 1919 hergestellt worden sind. Damaliger Ladenpreis M 5.—. Der Preis für diese Bücher müßte jetzt mindestens das Zehnfache, also M 50.— betragen. Wir verkaufen sie aber um M 25.— bis 30.—, d. h. um das Fünfbis Sechsfache. Bücher, die in der Zeit vor 1918 hergestellt worden sind und damals M 5.— kosteten, müßten jetzt einen Preis von M 75.— haben; wir verkaufen sie jedoch gleichfalls um M 25.— bis 30.—. Dabei bilden wir uns noch ein, es sei uns ein großer Gewinn entstanden, den wir dazu verwenden könnten, unsere neuen, jetzt hergestellten Bücher entsprechend schlechter zu kalkulieren. Und so setzen wir denn für unsere neuen Erzeugnisse von vornherein schon viel zu niedrige Ladenpreise an. Wenn wir nun unsere mit Goldmark bezahlten Bücherbestände unter dem Goldwert, d. h. nicht zum Satz von etwa 1 Goldmark = 15 Papiermark verkaufen, so liquidieren wir durch jeden Verkauf eines Buches einen Teil unseres Geschäftsvermögens mit einem Verlust, der dem laufenden Publikum zugute kommt, und unser Vermögensverlust vergrößert sich noch durch die entsprechenden allgemeinen Unkosten. Neben diesem Verschleudern unserer alten Vorräte her geht ein wenn auch weniger starkes Verschleudern unserer Neuerscheinungen. Wir kalkulieren diese viel zu schlecht in Betracht der allgemeinen Verlagsunkosten, und wir kalkulieren sie um so schlechter, als wir uns einbilden, die hohen Gewinne aus den älteren Vorräten (die in Wirklichkeit nur Scheingewinne sind) schaffen uns einen Ausgleich! Aber nur die Valutagewinne schaffen einen, sicherlich aber bei der Mehrzahl der Verleger ganz und gar ungenügenden Ausgleich. Im übrigen steht uns nur in ferner Zukunft ein unseren jetzigen Kapitalverlusten entsprechender Ausgleich in Aussicht, wenn wir es noch erleben werden. Dann nämlich, wenn an Stelle der bisher ständig zunehmenden Teuerung ein Abbau der Materialpreise und Löhne usw. stattfindet und wir im selben Verhältnis, wie wir bisher beim Zunehmen der Teuerung mit unseren Preisen hinterherhinkten, umgekehrt jetzt beim Abbau der Preise ebenso langsam nachfolgen und nun für die mit stark verdünntem Gelde hergestellten Bücher konzentrierteres, höher karätiges Gold erhalten. Es ist aber zu befürchten, daß die Mehrzahl der Verleger diesen Zeitpunkt gar nicht mehr erleben wird, sondern vorher schon an Kapitalmangel abgestorben ist. Haben wir bei unseren völlig unzulänglichen Preisfestsetzungen dann noch mit der einen oder anderen Neuerscheinung Unglück und Miskultur