



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wöchentlich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere  
Stücke zum eigenen Gebrauch frei Geschäftsstelle oder Postüberweisung inner-  
halb Deutschlands 100 Mark halbjährlich für Nichtmitglieder jedes Stück  
800 Mark halbjährlich. Im Postbezug 800 Mark halbjährlich. Für Kreuz-  
bandbezug sind die Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch  
15 Mark halbjährlich, Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite  
300 viergespaltene Petitzeilen. Mitgliedspreis: die Zeile 2.25 Pfg.,  
1/2 Seite 750 M., 1/4 Seite 390 M., 1/8 Seite 195 M. Nichtmitglieder-

preis: die Zeile 6.75 M., 1/2 Seite 2250 M., 1/4 Seite 1100 M., 1/8 Seite  
615 M. Stellengesuch 1.50 M., die Zeile. Chiffregab. 1.50 M. Bestell-  
zettel für Mittel- und Nichtmitgl. die Zeile 3 M. Wochen-Anzeigen:  
Mitglieder die Zeile 2.25 M., 1/2 Seite 750 M., 1/4 Seite 390 M., 1/8 Seite  
195 M. Nichtmitglieder die Zeile 6.75 M., 1/2 Seite 2250 M., 1/4 Seite  
1100 M., 1/8 Seite 615 M. Beilag. werb. nicht angenommen. Beider-  
seitiger Erfüllungsort Leipzig. = Kationist. des Börsenblattes, sowie  
Preissteiger., auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jed. exp. vorbed.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 91 (R. 62).

Leipzig, Mittwoch den 19. April 1922.

89. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Die Geldentwertung und der deutsche Verlagsbuchhandel.

Von Bücherrevisor Hans Stoll, München.

Bei dem Worte »Geldentwertung« muß man sich darüber erst einmal klar sein, daß das Geld, Goldgeld sowohl wie Papiergeld, an sich keinen absoluten Wert besitzt, daß es vielmehr nur einen relativen Wert dadurch darstellt, daß es möglich ist, mit Hilfe von Geld in den Besitz von anderen Gütern mannigfachster Art zu gelangen. Nur in dem Maße, als dieses möglich ist, besitzt Geld überhaupt einen Wert, der Wert des Geldes bemißt sich ganz einfach nach seiner Kaufkraft. Die Geldentwertung ist an sich keine neue Erscheinung. Gleichgültig, ob man die Wirtschaftsgeschichte Deutschlands oder der übrigen Länder betrachtet, ob man Jahrzehnte, Jahrhunderte oder gar Jahrtausende zurückblickt, man kann immer wieder feststellen, daß, von einigen Schwankungen abgesehen, Waren und andere Wirtschaftsgüter im Preise stiegen, daß also das Geld dauernd in seinem Werte sank. Diese Geldentwertung war in den letzten Jahrzehnten aber von einem zum anderen Jahre so gering, daß die Annahme, der Geldwert sei unverändert für das praktische Alltagsleben, als richtig erscheinen mußte.

Die Geldentwertung bedeutet also, daß das Verhältnis zwischen Geld und Ware sich verändert, daß der Geldbesitzer mehr Geld als sonst für die Erlangung der Ware usw. aufwenden muß, daß der Warenbesitzer hingegen mehr Geld als sonst für seine Ware erhält. Diese Mehreinnahme an Geld bedeutet aber keinen wirtschaftlichen Gewinn für den Kaufmann, denn er selbst muß ja doch wieder Ware einkaufen und seinerseits wiederum mehr Geld für die einzukaufende Verkaufsware aufwenden.

Bevor ich nun auf die rein verlegerische Seite der Geldentwertung eingehe, möchte ich den Begriff der Wirtschaftlichkeit an einem Beispiele noch darlegen.

Der neugeborene Familienvater eines gesunden Stammhalters kann gewiß nicht verlangen, daß dieser junge Erdenbürger sofort auf eigenen Füßen steht. Der Säugling muß aufgepäppelt, das Kind muß aufgezogen, der junge Mann muß ausgebildet werden. Aber wenn Erziehung und Ausbildung einen praktischen Sinn haben sollen, dann muß erreicht werden, daß eines Tages dieses Menschenkind auf eigenen Füßen stehen kann, daß es sich selbst erhalten kann, ja daß es darüber hinaus noch andere erhalten kann. Wann und in welchem Umfange dies möglich wird, ist von Fall zu Fall gewiß verschieden, aber erreicht muß es werden. Wenden wir dieses Beispiel einmal auf einen Verlag an, so können wir sagen, daß ein Verleger von seinem neugegründeten Unternehmen nicht gut sofort hohe Gewinne erwarten darf. Das Unternehmen braucht Entwicklungszeit und Kapitaleinlagen. Ist aber beides in genügendem Maße vorhanden, dann muß dieser Verlag sich zum mindesten selbst erhalten können. Soll er aber als gewinnbringend angesehen werden, so muß er über die nackte Selbsterhaltung hinaus Überschüsse abliefern, die der Verleger sei es zum Lebensunterhalt, sei es zum weiteren Ausbau des Unternehmens verwendet.

In den Zeiten des praktisch unveränderten Geldwertes hatte man als Grundsatz aufgestellt, daß ein Gewinn dann vorliege, wenn die Verkaufssumme (Umsatz, Absatz) höher wäre als die

darauf verwendeten Einkaufssummen (Herstellungskosten usw.) zuzüglich der erforderlichen Unkostenbeträge. Dieser Grundsatz war bei stabilem Geldwert durchaus richtig und wird auch wieder richtig sein, wenn in unserer Geldentwertung einmal ein Stillstand eingetreten sein wird; ob dieses jemals der Fall sein wird, ist allerdings eine andere Frage. Solange wir aber eine fortschreitende Geldentwertung haben, werden wir es immer wieder erleben, daß wir mehr Geld, als ursprünglich erwartet, erhalten, aber noch mehr Geld, als ursprünglich erwartet, wieder aufwenden müssen. Für die Zeiten fortschreitender Geldentwertung müssen wir den obigen Satz dahin umändern, daß in wirtschaftlichem Sinne von einem Gewinn nur dann die Rede sein kann, wenn die Verkaufssumme höher ist als die Unkostenbeträge und die Summen, die für die erneute Wiederbeschaffung des Verkaufsten erforderlich sind. Der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Kalkulation und Gewinnermittlung liegt nicht mehr in den früheren Herstellungskosten, sondern in den zukünftigen Wiederbeschaffungskosten.

Ich will das Gesagte nicht an Hand von langen Bilanzbeispielen begründen, sondern ich ziehe ein Kalkulationsbeispiel vor; daß ich aus Gründen besserer Übersichtlichkeit möglichst schematisch verfare, kann an dem Wert des Ergebnisses an sich nichts ändern.

Ich will annehmen, daß ein Verleger 1914 ein umfangreiches wissenschaftliches Werk übernahm, von dem er etwa 800 Exemplare auf Grund seiner Erfahrungen zu verkaufen hoffte. Er stellte 1000 Exemplare her, der geringe Mehraufwand für die vermutlich überflüssigen 200 Exemplare kam für die Kostenfrage kaum in Betracht und wurde wirtschaftlich dadurch aufgewogen, daß der Verleger zum mindesten seine Vertriebsmaßnahmen durch reichlichere Kommissionsgewährung auf eine breitere Basis stellen konnte. Das Werk erforderte einen Herstellungsaufwand von 6000 M., der Verleger setzte den Ladenpreis auf 20.— M fest, sodaß er durchschnittlich für das verkaufte Exemplar etwa 14.— M erhielt. Die Unkosten wollen wir entsprechend den Erfahrungen dieses Verlegers auf 33 1/3% des Herstellungsaufwands oder 18% des Umsatzes, also auf rund 2000 M annehmen; wir wollen ferner annehmen, daß der Verleger die Hälfte des erzielten Gewinns für seinen Lebensunterhalt benötigt und daß die weitere Gewinnhälfte für den Ausbau des Verlags benutzt werden kann. Da nun dieser Verleger große Erfahrungen besitzt, so treffen seine Kalkulationen im allgemeinen auch immer so ungefähr ein. Es würde sich für dieses Werk an sich etwa folgendes Bild ergeben haben:

Herstellungsaufwand . . .	6 000 M	Einnahmen für 800 Ex.	11 000 M
Unkosten . . . . .	2 000 M	200 Ex. Restvorrat	—
Gewinn:			
Unterhalt	1 500 M		
Erweiterung	1 500 M	3 000 M	
		11 000 M	11 000 M

Aus dieser Darstellung ergibt sich, daß die Einnahmen groß genug waren, um die entstandenen Unkosten und den anteiligen Lebensunterhalt zu decken. Es wurden ferner die Herstellungskosten zurückgewonnen, was in Zeiten unveränderten Geldwertes bedeutete, daß das gleiche oder ein an Umfang, Ausstattung usw. ziemlich ähnliches Werk wieder herausgebracht werden konnte.