

Darüber hinaus aber wurden noch 1500 M erzielt, die zur Erweiterung des Unternehmens verwendet werden konnten. Diese 1500 M entsprachen dem vierten Teil des ursprünglichen Herstellungsaufwands; wir wollen uns hier mit Liquiditätsfragen und Finanzierungsproblemen nicht befassen, aber trotzdem können wir wohl annehmen, daß praktisch dieser Überschuß von einem Viertel bedeutet, daß der Verlag um ein Viertel erweitert werden konnte. Wie diese Erweiterung im Einzelnen erfolgte, ob eine größere Anzahl von gleichen Werken, eine ganz bedeutend größere Anzahl von kleineren Werken oder wenige sehr große Werke herausgebracht wurden, kann hier gleichgültig sein. Das Wichtige ist, daß das Unternehmen nicht nur sich selbst erhielt, sondern außerdem seinem Verleger den erforderlichen Lebensunterhalt gewährte und darüber hinaus noch wesentliche Erweiterungsmöglichkeiten aus sich selbst heraus bot.

Auf dieser Basis würde sich etwa das wirtschaftliche Ergebnis dieses Werkes bewegt haben, wenn nicht der Krieg, wenn vor allem nicht die Geldentwertung gekommen wäre. Den wirklich eingetretenen wirtschaftlichen Verlauf können wir etwa wie folgt annehmen. Das Werk wurde 1914 fertiggestellt, die Herstellungskosten haben also den Betrag von 6000 M nicht überschritten. Der Absatz wurde durch den Krieg gehemmt, später setzte eine regere Nachfrage ein; dank der Geldentwertung, die namentlich dem Ausländer das Kaufen erleichterte, und der Knappheit an Büchern wurden nicht nur 800 Exemplare, sondern die vollen 1000 Exemplare abgesetzt. Wegen der Geldentwertung hat der Verleger den Preis immer und immer wieder erhöht, von dem Auslande hat er Valutazuschläge — teilweise bis zu 400% — erhoben, sodaß die Gesamteinnahme 60 000 statt 11 000 M beträgt. Ich nehme einen etwas hohen Betrag absichtlich an, da auch bei dieser glänzenden Einnahme das Ergebnis noch traurig genug ist. Die Unkosten sind ebenfalls gestiegen, wir wollen sie schätzungsweise statt mit 2000 mit 6000 M annehmen, sie würden somit statt etwa 18% vor dem Kriege nunmehr nur 10% des Umsatzes betragen. Ich nehme hier absichtlich lieber etwas zu wenig als zu viel an, um die Rechnung möglichst günstig zu gestalten. Ich will ferner annehmen, daß der Verleger nicht mehr die Hälfte, sondern nur den vierten Teil des Gewinns für seinen Lebensunterhalt dem Betriebe entnehmen mußte. Durch all diese sehr günstigen Annahmen ergibt sich folgendes Bild:

Herstellungsaufwand . . .	6 000 M	Einnahmen	60 000 M
Unkosten	6 000 M		
Gewinn:			
Unterhalt	12 000 M		
Erweiterung	36 000 M	48 000 M	
		<u>60 000 M</u>	<u>60 000 M</u>

Von den ursprünglich erwarteten 3000 M ist der Gewinn nunmehr auf 48 000 M oder auf das 16fache gestiegen, ein an sich scheinbar glänzendes Ergebnis. Aber dieses ist nur ein Scheingewinn, wirtschaftlich liegt ein ungeheurer Verlust vor. Die Einnahmen haben den notwendigen Anteil am Lebensunterhalt des Verlegers erbracht, ebenso sind auch die Unkosten zurückgewonnen worden. Außerdem wurden noch 6000 plus 36 000 M zurückgewonnen, statt vor dem Kriege 6000 plus 1500 M. Während vor dem Kriege mit diesem weit geringeren Betrage aber ein gleichartiges neues Werk und eine Verlagserweiterung zu erzielen war, genügt heute der bedeutend höhere Betrag von 42 000 M nicht entfernt, um ein gleichartiges Werk herzustellen. Wir können seine Wiederbeschaffungskosten etwa auf 125 000 M mindestens veranschlagen, dies bedeutet: Während früher dieser Verlag sich um ein Viertel vermehren konnte, muß er heute froh sein, wenn er sich nur auf ein Drittel verringert.

Die heutigen, hohen Gewinne, in diesem Beispiele 48 000 M gegen 3000 M, bezeichnet man vielfach auch als Geldentwertungs-gewinne in dem Sinne, daß neben dem üblichen Gewinn ein Sondergewinn durch die Hinaufzeichnung billig eingekaufter oder hergestellter Bestände erzielt ist, daß zu dem normalen Gewinn ein Sondergewinn hinzutritt, der indirekt auf der Geldentwertung und ihren Folgen beruht; damit würde der Sondergewinn oder überhaupt der Gesamtgewinn nichts anderes als eine besondere

Art von Konjunkturgewinn oder ähnliches sein. Eine derartige Anschauung kann man in all den Fällen gelten lassen, in denen die Verkaufspreise oder Nettogewinne den Wiederbeschaffungskosten entsprechen, sodaß das Unternehmen keine wirtschaftliche Einbuße erleidet. Diese Anschauung würde im vorliegenden Falle also Geltung haben können, wenn für die zurückgewonnenen 6000 plus 36 000 M gleich 42 000 M tatsächlich ein ziemlich ähnliches Werk wiederhergestellt werden könnte. Da die Wiederherstellung aber mindestens 125 000 M erfordern wird, so liegt nicht eine besondere Art von Konjunkturgewinn, sondern ein Scheingewinn — tatsächlicher Wirtschaftsverlust vor.

Die vorstehenden Ausführungen zeigen die unbedingte Notwendigkeit einer Preispolitik, die der Geldentwertung oder den Wiederbeschaffungskosten gerecht wird und die nicht wirtschaftliche Güter verschleudert, wie es zurzeit noch immer der Fall ist. Ob sich eine derartige Preispolitik aber durchsetzen könnte, ist leider wiederum eine andere Frage.

Das obige Werk besaß einen Ladenpreis von 20.— M, es müßten vom Verleger immer 20 Friedensmark verlangt worden sein, wenn er den Folgen der Geldentwertung entgehen wollte. Im Frieden entsprachen 20 M etwa 12 holl. Gulden, 25 schweizer Franken, 1 Pf. Sterling oder 5 Dollars. Der Verleger müßte daher heute für ein derartiges Werk 1300 bis 1500 M verlangen, wenn er die obigen ausländischen Zahlungsmittel nach den heutigen Devisenkursen umrechnet. Die Devisenkurse sind ja nun an sich ein ganz guter Spiegel unserer Geldentwertung, aber da sie auch vor dem Kriege bereits von ganz anderen Momenten beeinflusst wurden, müssen sie praktisch ausscheiden. Besser würde es schon sein, wenn der Verleger sich auf den Standpunkt stellen würde, daß er sein Werk früher für 20.— Goldmark verkaufte, daß er heute ebenfalls 20 Goldmark verlangt und, soweit sie nicht effektiv gezahlt werden, den Preis in Papiermark verlangt, der dem jeweiligen Goldkaufspreise der Reichsbank entspricht; dies wären gegenwärtig 950 M. Aber auch dieses wäre nicht richtig, denn die innerdeutsche Geldentwertung oder Warenverteuerung beträgt nicht das 47½fache, sondern nur etwa das 25- bis 30fache. Mit einer reinen Goldmarkpolitik würden wir nur erreichen, daß die innerdeutsche Geldentwertung noch schneller vorschreiten würde, dies hieße den Teufel durch Beelzebub austreiben, um so mehr, als der Verleger der letzte wäre, der aus anderen Gründen hierzu übergehen könnte. Berechtigt wäre dagegen die Zugrundelegung der innerdeutschen Geldentwertung, sodaß ein Werk, das früher 20.— M kostete oder bei nicht eingetretener Geldentwertung 20.— M gekostet haben würde, heute einen Ladenpreis von 500 bis 600 M erhalten würde. Ein Reclam würde daher 5.— bis 6.— M, ein billiges Illsteinbuch 25.— bis 30.— M, ein Durchschnittsroman 100.— bis 150.— M, eine größere Goetheausgabe würde an die 3000 M kosten. Derartige Preise werden wir bei fortschreitender Geldentwertung gewiß noch bekommen, wir brauchen nur einen Blick nach Österreich zu werfen, aber heute sind derartige Preise noch nicht im allgemeinen üblich. Dies liegt nun weniger daran, daß der Verlag der nötigen Einsicht bezüglich der Geldentwertung ermangelt, als daran, daß der Verlag sich meines Erachtens ganz richtig sagt, daß diese Preise kaum durchführbar sind.

Während der Satzherstellung haben sich die Verhältnisse weiter verschlechtert. Nach den Devisenkursen vom 7. April stellen 20 Friedensmark zwar noch etwa 1300 bis 1500 Papiermark dar, doch ist der Goldkaufspreis für ein Zwanzigmarkstück, der im Juni 1921 noch 260 Papiermark betrug, jetzt auf 1200 Papiermark gestiegen. Auch die innerdeutsche Verteuerung macht rapide Fortschritte, die Druckpapierpreise zeigen dies recht eindringlich. Es sind daher auch die neuerlichen starken Preiserhöhungen des Verlags unzureichend, da sie der allgemeinen Teuerungswelle und den somit weiter steigenden Wiederbeschaffungskosten in keiner Weise entsprechen können.

Die Einkommensverhältnisse des Publikums haben mit der Geldentwertung nicht Schritt gehalten, dies bedeutet, daß das Bücherbudget der meisten Bücherkäufer wesentlich zusammengeschnitten ist, und daß somit das Publikum im allgemeinen nicht in der Lage wäre, derartige Preise für Bücher anzulegen. Man komme hier nicht mit dem Einwande, daß das Publikum vielfach eine früher nie gekannte Leichtigkeit des Bücherkaufes entwickelt. Die heutige Kauflust, vielfach auch Kaufwut ist doch nichts anderes