

Farbenbuch-, Tief- und Offsetdrucke Bildgröße	Frankreich, Belgien, Luxemburg	Dänemark	Italien	Holland	Großbrit., Japan, China	Schweden	Schweiz	Spanien
	Frcs.	Kr.	Lire	Fl.	Shilling	Kr.	Frcs.	Pes.
15x20 cm	—,70	—,35	1,—	—,24	—,3	—,30	—,40	—,45
18x24 "	1,35	—,65	1,90	—,45	—,6	—,55	—,75	—,80
24x30 "	2,25	1,10	3,10	—,75	—,1,1	—,90	1,25	1,40
30x40 "	4,50	2,25	6,25	1,50	—,2,2	1,90	2,50	2,75
40x60 "	5,40	2,70	7,50	1,80	—,2,7	2,25	3,—	3,30
50x70 "	9,—	4,50	12,50	3,—	—,4,6	3,75	5,—	5,50
60x90 "	20,40	10,20	28,30	6,80	—,10,3	8,50	11,40	12,50
Farbenlichtdrucke								
Höchstmaß								
30 cm	7,50	3,60	10,40	2,40	—,3,6	3,—	4,—	4,80
45 "	12,15	6,—	16,90	4,—	—,6,1	5,—	6,75	7,40
55 "	16,90	8,40	23,40	5,60	—,8,5	7,—	9,40	10,30
65 "	23,40	11,70	32,50	7,80	—,11,9	9,75	13,—	14,30
75 "	28,10	14,—	39,—	9,40	—,14,—	11,25	15,60	15,70
90 "	36,—	18,—	50,—	12,—	—,18,—	15,—	20,—	22,—
über 90 cm	40,50	20,25	56,25	13,50	1,—	16,85	22,50	24,50
Photogravüren								
Cabinet	2,—	1,—	2,80	—,70	—,1,—	—,84	1,10	1,25
Folio	5,85	2,90	8,10	2,—	—,3,—	2,40	3,25	3,55
Groß-Folio	9,—	4,50	12,50	3,—	—,4,6	3,75	5,—	5,50
Royal	12,50	6,20	17,20	4,—	—,6,2	5,15	6,85	7,60
Klein-Imperial	22,50	11,25	31,25	7,50	—,11,2	9,35	12,50	13,80
Groß-Imperial	28,10	14,—	39,—	9,40	—,14,—	11,70	15,60	17,20
Normal	40,50	20,25	56,25	13,50	1,2,—	16,85	22,50	24,75
Extra	54,—	27,—	75,—	18,—	1,7,—	22,50	30,—	33,—

Farbige Gravüren 100% Aufschlag.

Bei der Endsumme der Faktur muß der Bemerkung stehen: „Zahlbar in Schweizer Franken usw. effektiv.“

Das Buch kostete bare sechs Reichsmark und wurde dem Sortiment für 4,50 M. geliefert; ich glaube, es gingen vier Exemplare auf ein Postpaket. Rechnen Sie aus, wieviel der Verleger nun verdient und wieviel auf den Sortimenter dabei entfiel. Ging doch die Verdienstspanne vor dem Kriege in meinem Sortiment auf 6 und 7% vom Umsatz zurück, ein durchaus ungenügender Gewinn. Auf diesen Boden fiel die Gründung der Buchhändler-Gilde, die noch heute von dem letztgenannten der drei Männer, Herrn Ritschmann, geleitet wird. Vom Sortiment in jeder Weise begrüßt, glaube ich, daß heute auch der Verlag die Buchhändler-Gilde nicht missen möchte.

Das war die Lage unmittelbar vor dem Kriege. Der Krieg unterbrach diese Entwicklung im ersten Augenblick vollständig. Aber die Gilde und an deren Spitze Herr Ritschmann behielten die Lage des Buchhandels im Auge, und als es sich später darum handelte, zur Stelle zu sein, geschah dieses sofort, und ich glaube auch an dieser Stelle Herrn Ritschmann für sein tatkräftiges Eintreten den besonderen Dank des Sortiments aussprechen zu müssen. (Lebhafter Beifall.) Meine Damen und Herren! Welche Wirkungen hatten nun der Krieg im ersten Augenblick auf die Lage des Sortiments und auf sein Verhältnis zum Verlage? Im ersten Augenblick, wie ich schon andeutete, trat eine vollständige Lähmung ein. Des Verlages bemächtigte sich eine solche Nervosität, daß mit ihm zunächst überhaupt nicht zu arbeiten war. Ich erinnere daran, daß Kriegskarten und Kriegsbücher, Dienstvorschriften und dergleichen mehr im ersten Augenblick überhaupt nicht mehr zu bekommen waren; das war verständlich, soweit sie nicht fertig und auf Lager waren. Aber daß die Verleger auch Vorhandenes einfach nicht lieferten, wenn wir verlangten, das war unverständlich; es war eine solche Nervosität, wie wir sie heute in gewissem Sinne wiederfinden. (Sehr richtig!) Deswegen erwähne ich diese Nervosität ganz besonders. Allerdings wurde während des Verkaufs des Krieges, und zwar durch den Stellungskrieg, der Absatz besonders billiger Bücher stark gefördert, aber diese billigen Bücher gaben keinen genügenden Verdienst bei der Verteuerung in der Lebenshaltung und der Erhöhung der Geschäftskosten. Der Buchhändler paßte sich viel zu schüchtern der Geldentwertung an, er freute sich gar über den flotten Verkauf, ohne zu sehen, daß die Substanz vermindert wurde. Die Ausstattung der neubeschaff-

ten Bücher wurde immer mangelhafter: Holzpapier, schlechtestes Zeitungspapier, schauerliche Pappbände, miserable Heftung, — das war das Zeichen der Kriegsausstattung, galt es doch einem Phantom nachzujagen, nämlich dem: „das Buch muß billig sein“.

Da trat 1917 die Gilde hervor mit dem Schlagwort Teuerungszuschlag, und zwar Sortimenterteuerungszuschlag. Das war der Anfang einer neuen Zeit für Sortiment und Verlag. Der Teuerungszuschlag paßte sich freilich nicht dem Wert der Bücher und der Geldentwertung an, aber er brachte eine Änderung in der Kalkulation für das Sortiment. Als Grundlage kamen für das Sortiment im Durchschnitt 30% vom zu billigen Ladenpreis; dieser Satz ließ keinen Verdienst übrig bei den erhöhten Unkosten. Mein Umsatz z. B. war 1915 gegenüber dem letzten normalen Umsatz von 1913 um über 30% gesunken, d. h. auf $\frac{2}{3}$, die Unkosten waren fast die gleichen geblieben, nur 10% niedriger als 1913. Dann trat eine langsame Steigerung des Umsatzes ein, 1917 fast wieder normal. Die Unkosten waren wie 1913. Jetzt erst 1918 zeigte sich die Wirkung des Teuerungszuschlages. Der Umsatz war gestiegen, die Unkosten im Verhältnis nur wenig, 1919 waren die Unkosten über $\frac{2}{3}$ mal mehr als 1918, der Umsatz fast $\frac{3}{4}$ mehr. 1920 waren die Unkosten 130% größer als 1919, der Umsatz nicht ganz 100%. 1921 waren die Unkosten 71% höher, der Umsatz nur 68% größer. Der Teuerungszuschlag hatte erst 1918/19 seine Wirkung gezeigt, er hatte den Zweck erreicht, nämlich den Bruttoverdienst am einzelnen Buch nicht nur als Summe, sondern auch prozentual zu erhöhen. Darin liegt der Schwerpunkt des Teuerungszuschlages, daß er die bisherige Kalkulation des Sortiments (Rabatt des Verlages, womit alle Unkosten, auch die Beförderung der Ware bis in den Laden, zu bezahlen waren) umänderte in einen Aufschlag auf den Verkaufspreis, als Zuschlag, der die vermehrten Unkosten decken half. Diese Bedeutung des Teuerungszuschlages ist heute von Wichtigkeit, sie muß jedem Sortimentler klar werden, wenn er Stellung nehmen will zu der uns jetzt beschäftigenden Frage: wie handhaben wir die Wirtschaftsordnung für 1922? Doch davon später.

Der Teuerungszuschlag paßte die Bücherpreise nicht der Geldentwertung an, sondern er paßte den prozentualen Bruttoverdienst der Unkostensteigerung an. Die Anpassung der Bücher-