

Norwegen	Sämtliche Staaten Amerikas	Finnland	Tschecho-Slowakei	Bulgarien	Rumänien	Jugo-Slavien u. Fiume	Steindrucke: wie Farbenbuch-, Tief- und Offsetdrucke
Kr.	Doll.	finn. M.	Kr. tsch.	Leva	Lei	Kr. jug.	
—40	—08	3.—	1.25	6.—	6.—	2.20	abzüglich 25%
—75	—15	5.50	2.40	11.40	11.40	4.20	" 25%
1.20	—28	9.—	3.90	18.60	18.60	6.80	" 25%
2.55	—55	19.—	7.80	37.50	37.50	13.75	" 25%
3.—	—70	22.50	9.40	45.—	45.—	16.50	" 25%
5.—	1.10	37.50	15.60	75.—	75.—	27.50	" 25%
11.35	2.50	85.—	35.40	169.—	169.—	62.25	" 25%
							Kombinationsdrucke wie Farbenlichtdrucke
4.—	—90	30.—	13.—	62.—	62.—	22.70	abzüglich 33 1/3%
6.70	1.50	50.—	21.10	101.—	101.—	37.20	" 33 1/3%
9.30	2.—	70.—	29.25	140.—	140.—	51.50	" 25%
13.—	2.80	97.50	40.60	195.—	195.—	71.50	" 25%
15.—	3.40	112.50	48.75	234.—	234.—	85.50	" 25%
20.—	4.40	150.—	62.50	300.—	300.—	110.—	" 25%
22.50	4.95	168.50	70.30	337.—	337.—	123.75	" 25%
1.10	—25	8.40	3.50	16.80	16.80	6.15	
3.20	—70	24.—	10.10	48.50	48.50	17.80	
5.—	1.10	37.50	15.60	75.—	75.—	27.50	
6.85	1.50	51.50	21.50	103.—	103.—	37.85	
12.45	2.75	93.50	39.—	187.—	187.—	68.75	
15.60	3.45	117.—	48.75	234.—	234.—	85.50	
22.45	5.—	168.50	70.30	337.—	337.—	123.75	
30.—	6.60	225.—	93.75	450.—	450.—	165.—	

preise an die Geldentwertung mußte Sache des Verlages sein und bleiben, ebenso wie er früher den Ladenpreis dem Büchermarkt entsprechend festgesetzt hatte. Der Teuerungszuschlag war der Rettungsanker, den das Sortiment auswarf, um nicht mit dem Schiff unterzugehen. Ohne ihn wäre das Sortiment an der Umsatzvermehrung der Jahre 1918 und 1919 und 1920 zugrundegegangen, weil die Unkostenzunahme prozentual größer war als die Umsatzsteigerung. Außerdem hätte das langsame Einsetzen der Erhöhung der Bücherpreise ein kaufunfähiges Sortiment gefunden. Dank dem Teuerungszuschlag hat das Sortiment dem Verlage der gute Kunde sein können, der er ihm die letzten zwei Jahre war.

Nun möchte ich mich der heutigen Lage zuwenden. Wie hat sich das Ladengeschäft in den letzten Jahren entwickelt? Es ist eine bedeutende Umsatzsteigerung eingetreten. Das Buch war 1921 immer noch eine billige Ware, der Verleger kalkuliert immer noch falsch. Er setzte keinen Betrag ein, der bei den fortlaufenden Mehrausgaben und der weiteren Steigerung der Geldentwertung etwa heißen mußte: Mehrausgabe für eine neue Auflage bei Fortbestand der Geldentwertung. Herr Paschke hat in seinem Vortrag auf diesen Punkt in hervorragender Weise hingewiesen. Der Verleger berücksichtigte in keiner Weise seinen Wiederanschaffungspreis. Er sah nicht wie ein vorsichtiger Kaufmann die Zeitentwicklung voraus.

Die Umsatzsteigerung hielt auch 1922 an, sie hielt sich aber kaum im Rahmen der gestiegenen Bücherpreise des Jahres. Ein Hamburger Sortiment in glänzender Lage hat 1922, und zwar bis August d. J. einen Mehrumsatz von 150% gehabt, während das Buch 142% teurer wurde. Das Verhältnis war im übrigen folgendes: 1920 116% Mehrumsatz, das Buch war 52% teurer. 1921 96% Mehrumsatz, das Buch war 55% teurer. 1922 150% Mehrumsatz, das Buch war 142% teurer. Schließlich 1922 August gegenüber Juli 1922: 86% Mehrumsatz, das Buch war 95% teurer. Es ist also eine absteigende Kurve sehr klar zu erkennen. Berücksichtigt man noch, daß 1922 die Kundenzunahme 14% betrug, dann ergibt sich, daß der Einzelkunde weniger Bücher kaufte als 1921. Ich bemerke, daß es sich nicht um mein Sortiment handelt, sondern um ein Sortiment, das in einer der besten Verkaufsgegenden Hamburgs liegt, wo das Publikum direkt hereinfallen konnte. (Große Heiterkeit.)

Meine Damen und Herren! Diese Entwicklung wird in der nächsten Zeit weiter Fortschritte machen. Das Einkommen weiter Kreise ist freilich gegenwärtig Veränderungen unterworfen, aber das Einkommen der wirklichen Bücherkäufer hält mit der Preissteigerung der letzten Monate nicht Schritt; wir werden mit Einschränkungen großen Umfangs zu rechnen haben. (Hört, hört.) Der Inhaber eines Sortiments in fast ebenso guter Geschäftsgegend wie das vorher erwähnte Sortiment hat mir mitgeteilt, daß in der Zeit vom 28. August bis 5. September d. J. über 11% sämtlicher Käufer, die in den Laden gekommen waren, den Laden verließen, weil ihnen das Buch zu teuer war und ihren Einkommensverhältnissen nicht mehr angemessen erschien. (Zuruf: Bei mir 50%!) Die Zusammensetzung der Käuferkreise wird eine andere. Der frühere sogenannte »Reiche« ist nicht mehr reich. Reich ist, wer viel erarbeitet oder durch die Valuta Gewinne macht. Der erstere hat keine Zeit für Bücher, der andere wenig Interesse, es sei denn für Lederbände, Inhalt gleichgültig. (Heiterkeit.)

Der Umsatzsteigerung steht auf der anderen Seite eine erhöhte Unkostensteigerung gegenüber. Ein großes Sortiment in Lübeck hat in den Monaten Juli und August 1922 eine Umsatzsteigerung von 65 resp. 110% gegenüber den betreffenden Vormonaten gehabt, der eine Unkostensteigerung von 50 und 45% gegenübersteht. Im November und Dezember 1921 war in diesem Geschäft die Umsatz- und die Unkostensteigerung in Prozenten ausgedrückt vollständig gleich. Fast alle Unkosten nahmen an dieser Steigerung teil. Packmaterial, Porto, Katalogdruck, Beleuchtung, Heizung, Leipziger Unkosten, alles wurde teurer, nur die Miete blieb fast gleich. Am bedeutungsvollsten entwickelten sich die Löhne und Gehälter. In Hamburg ist 1919 der erste Tarifvertrag mit den Gehilfen vereinbart worden. Bis 1. August 1922 war eine Steigerung von 1832% eingetreten, seit Dezember 1921 bis August 1922 allein eine Steigerung um 380%. Damit ist das Ende dieser Steigerung der Gehälter nicht abzusehen; die Wirkungen der augenblicklichen Teuerung sind in den jetzigen Tariffähigen noch nicht ausgedrückt. Wir müssen selbstverständlich die Gehälter der Angestellten den Teuerungsverhältnissen unbedingt anpassen. (Sehr richtig!)

Ganz neu in die Erscheinung traten nach der Staatsumwälzung die Steuerlasten. Die Umsatz- und die Luxus-