

Handelsgesellschaften betriebenen Firmen sind in obengenannte Gesellschaft umgewandelt worden. Zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats wurde Herr Dr. Albert Knittel gewählt. Direktoren sind die Herren Adolf Gengenbach, Viktor Gengenbach und Eduard Hahn. (1. Oktober 1923.)

Joseph Baer & Co., Frankfurt (Main). Herrn Max Niderlechner und Fräulein Johanna Danzauer ist Gesamtprokura erteilt worden. (1. Oktober 1923.)

Breitkopf & Härtel in Leipzig. Herr Dr. rer. pol. Wilhelm Volkmann, der bereits im Oktober 1919 als Teilhaber aufgenommen wurde, ist mit der Firmenvertretung betraut worden. (1. Oktober 1923.)

J. A. Brodhaus und J. A. Brodhaus' Sort. u. Antiq. in Leipzig. Herrn Karl Jäger ist Gesamtprokura in der Weise erteilt worden, daß er berechtigt sein soll, beide Firmen mit je einem der bisherigen Gesamtprokuristen zu zeichnen. (15. Oktober 1923.)

Rob. Forberg in Leipzig. Herrn Horst von Roebel ist Prokura erteilt worden. (September 1923.)

Schwäbische Verlags A.-G. in Temesvár. Herr Otto Reizenberger ist zum leitenden Direktor der Gesellschaft berufen worden. (1. Oktober 1923.)

Leipzig, den 10. November 1923.

Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

J. A.: Paul Runge, Sekretär.

Kalkulationsprobleme.

Von Dr. Gerh. Menz.

In dem Maße, wie sich unsere Wirtschaft wieder auf Goldrechnung umstellt, gewinnen die wirtschaftlichen Fragen auch wieder an Klarheit und an Klärungsmöglichkeiten. In der leider viel zu langen Zeit, da der »wohlthätige Papiermarktschleier« über allen Dingen lag, haben sich die Verhältnisse nur zu sehr verwirrt, ist jede wirkliche Übersicht beinahe völlig verloren gegangen. Rentabilitätsprüfungen, die auch die Grundlage für alle Kalkulationen hätten abgeben sollen, waren schon deswegen fast unmöglich oder zum mindesten sehr erschwert, weil der einheitliche Maßstab fehlte, um die nach Herkunftszeit und Eigenart stark variierenden Einzelkosten einer Rechnung auf ihren wahren Festwert zu reduzieren. Die reale Kaufkraft der Mark war ja etwas ganz anderes, je nachdem, ob man damit Papier und Buchbindermaterialien oder Druck- und Buchbinderarbeit oder Leistungen der Eisenbahn und Post, der eigenen Angestellten usw. kaufte, Miete, Steuern u. dgl. damit abgibt. Infolgedessen lebte man eigentlich bezüglich vieler Betriebsfragen völlig im Dunkeln. Man benutzte die alten, früher erprobten Schemata weiter, mühte sich, sie gefühlsmäßig der neuen Lage anzupassen, wo es sich als unumgänglich erwies, setzte die Einzelkosten, so gut es ging, valorisiert ein und machte die Rechnung auf. Ob das Ergebnis dann aber wirklich ganz genau stimmte, durfte doch immer noch in Zweifel gezogen werden, weil jede Möglichkeit zur Gegenrechnung und zur echten Probe fehlte. Wenn jetzt bei zunehmender Klärung solche wieder möglich werden, wird sich vermutlich an vielen Stellen herausstellen, daß Annahme und Wirklichkeit beträchtlich auseinandergehen. Jedenfalls ist es unbedingt nötig, daß solche Gegenrechnungen und Nachprüfungen schleunigst vorgenommen werden, damit die neue Goldrechnung auf tatsächlich einigermaßen gesicherte und Dauer versprechende Grundlagen gestellt werden kann und Enttäuschungen vorgebeugt wird.

In einem Punkt ist in der letzten Zeit bereits hoffentlich volle Klärung erreicht worden. Über die Verlustquelle, die ein unzulängliches Zahlungsverfahren darstellt, herrscht kein Zweifel mehr. Hier sind die Hauptverluste entstanden. Hier ist in erster Linie das Betriebskapital verwirrt, die Substanz aufgezehrt worden. Das Währungsrisiko, das auch schon bei der geringsten Zahlungsverzögerung entsteht und schnell ins Riesenhafte wächst, durch Einkalkulation in den Preis wirklich ausgleichen zu wollen, ist unmöglich. Das hat sich besonders bei der Festsetzung der Zeitschriften-schlüsselzahlen für den Postvertrieb gezeigt. Man bedenke, daß der Dollar jetzt wiederholt von Tag zu Tag um 100% gesprungen ist.

Wollte man das vorweggreifend im Preis auszugleichen suchen, so würden, ganz abgesehen von der absoluten Zufälligkeit und Willkür der dafür nötigen Schätzungen, Preise herauskommen, die sich von selbst verbieten. Für den Buchhandel spielt das bei den langen Umschlagszeiten für die Mehrzahl seiner Erzeugnisse und bei der Abhängigkeit der Rabatte und Honorare von den Ladenpreisen eine ganz besondere Rolle. In dem Maße, wie durch Regelung des Zahlungsverkehrs und bald hoffentlich auch durch Übergang zur wertbeständigen Zahlung die Gefahr des Währungsrisikos gemindert oder ganz ausgeschaltet wird, verliert dieses Problem aber auch an Bedeutung, sodaß es für künftige Kalkulationen wohl genau so wenig überhaupt noch eine Rolle spielen wird wie vor dem Kriege.

Um so wichtiger wird eine genaue Analyse der im Umsatz eingetretenen Veränderungen sein. Viel hängt schon daran ab, ob der Umsatz dem realen Wert nach zu- oder abgenommen hat. Die Frage interessiert das Sortiment vielleicht mehr als den Verlag, ist aber doch für beide bedeutsam. Dabei sei gleich auf eine Schwierigkeit hingewiesen, die der Rentabilitätsprüfung von dieser Seite her beträchtliche Aufgaben stellt. Im Umsatzwert stecken Unkostenwerte. Die Unkostenätze werden ihrerseits aber wieder als Prozentsätze vom Umsatz in die Rechnung eingestellt. Hier droht sich also die Schlange in den Schwanz zu beißen. Im Frieden spielte das bei wertbeständigem Geld keine Rolle. Jetzt aber wird man zunächst einmal gar nicht anders zum Ziel kommen können als dadurch, daß man einen gefühlsmäßigen Ansatz zum Ausgang nimmt und dieses Problem überhaupt beiseite schiebt. Wohl aber verdient die nicht minder wichtige, aber auch nicht viel weniger schwierige Frage ernstere Beachtung, wie sich das arbeitende Kapital zum Gesamtumsatzwert verhält, wie oft es in der Einheitsbetriebszeit umgesetzt wird und mit welcher Belastung es arbeitet. Hier hat sich durch die Umstellung von der früher üblichen, gerade im Buchhandel sehr reichlich bemessen gewesenen Kreditgewährung auf fristlose Barzahlung viel verschoben. Die Nachprüfung der jetzigen Lage wird aber die Entscheidung wesentlich beeinflussen, wie weit künftig etwa wieder Kredit wird gewährt werden können und welche Sicherungen dabei in der Kalkulation werden zu erstreben sein. Dabei spielt nicht nur der Kredit eine Rolle, den etwa der Verleger gewährt, sondern auch der, den er bei seinem Lieferungs-gewerbe wieder erreichen oder nicht erreichen kann.

Das wichtigste Kalkulationselement sind natürlich die Unkosten, deren Ermittlung besonders sorgfältig erfolgen muß, da hier von den verschiedensten Seiten her Veränderungen hervorgerufen worden sind. Auf die möglichen Einflüsse von der Umsatzgröße her, auf die sie prozentual bezogen werden, ist oben schon hingewiesen worden. Dazu kommt die Veränderung der Arbeitszeit, der Steuerbelastung u. v. a. Welche Wandlungen schon heute feststellbar sind, geht aus nachstehenden Berechnungen hervor, die wir einer uns freundlichst zugestellten Zuschrift entnehmen.

Ein Verlagsbetrieb mit rund 250 Angestellten und Arbeitern rechnete im Frieden damit, daß die Löhne und Gehälter etwa 10% des Umsatzes und die übrigen Unkosten noch etwa 10% des Umsatzes ausmachten.

Dieser Betrieb hat beispielsweise für letzten September in den ersten Oktobertagen rund 36 Milliarden Gehälter und Löhne bezahlt. An Gewerbesteuer, Einkommensteuer der Teilhaber (offene Handelsgesellschaft), Umsatzsteuer und Arbeitgeberabgabe (Betriebssteuer) hatte er folgende Beträge zu zahlen:

1. Gewerbesteuer	rund 40%	} der Gehälter und Löhne für September
2. Betriebssteuer	rund 20%	
3. Einkommensteuer für das letzte Vierteljahr, umgerechnet auf den Anteil des Monats Oktober (1/3)	rund 90%	
4. Umsatzsteuer = 2% v. Umsatz. Wenn Gehälter und Löhne 10% des Umsatzes betragen, die Umsatzsteuer 2% des Umsatzes, dann macht die Umsatzsteuer bezogen auf Gehälter und Löhne 2/10 = 20% der Gehälter und Löhne = aus	20%	
	zusammen 170%	