

vollen Zeit der Einführung der Rentenmark, als der Glaube an deren Festigkeit sich noch nicht bis zu der jetzt glücklicherweise erreichten Sicherheit durchgesetzt hatte, unter sehr erheblichen Selbstkosten ein großes Werk herausgegeben. Ich hielt es also für richtig — ob mit Recht oder Unrecht, kommt hier nicht in Betracht —, die Möglichkeit einer weiteren Geldentwertung als drohend ins Auge zu fassen, also bei der Preisbemessung mit einer Art Gefahrenquotient zu rechnen. Die Ereignisse haben bewiesen, daß diese Kalkulation falsch war. Wie gerne würde ich jetzt zurückspulen und statt des Ladenpreises von 120.— M. einen weit geringeren ansetzen! Aber meine Preisfestsetzung ist irreversibel. Die nächste Folge einer jeden Preisherabsetzung — besonders einer für ein erst ein Jahr altes Werk — wäre die, daß jeder sagen würde: »Aha, was kann das Buch wert sein, wie schlecht muß es gegangen sein, wenn der Verleger es jetzt schon billiger abgeben muß. Da werde ich es mir doch überlegen, ob ich mich zu der auch jetzt noch großen Ausgabe entschließen soll«. Oder: »Der J. muß sich doch auch in der Klemme befinden, wenn er zu solch ungewöhnlichem, wenig vornehmem Mittel greift«. Oder: »Na, wenn er dieses Buch im Preis herabsetzt, so wollen wir doch mal versuchen, ob er nicht auch sonst in punkto anderer Preise mit sich reden läßt«, und Ähnliches. Dabei spielt bei dem gewählten Beispiel noch ein sehr wichtiges — meiner Ansicht nach das einzige wirklich beachtenswerte — Moment keine Rolle, daß sich nämlich noch zum alten Ladenpreis gekaufte Exemplare im Besitz der Sortimenter befinden. — Es scheint mir, daß diese strenge Bindung des Verlegers gelockert werden müsse. Man soll doch immer bedenken, daß es keine Börse für das Buch gibt, daß keine Anzahl von Köpfen über die erstmalige Preisfestsetzung zu befürden hat, daß es für den Buchhandel und für seine ungleichartigen Produkte keinen irgendwie gearteten Maßstab gibt, mittels dessen Angebot und Nachfrage und danach der Ladenpreis fixiert werden kann. Nein, ein Einzelner sitzt in seinem Privatkontor, hat eine Zigarre im Munde, vergleicht verschiedene Posten, so die Herstellungsaddition und den Preis von als Konkurrenzartikeln Verdächtigem und als gleichartig Angenommenem und setzt dann den Preis in den vor ihm liegenden Prospektentwurf oder in die Anzeige. Meistens recht gefühlsmäßig — eben mangels jeder Exaktheit so verschiedener in Betracht kommender, preisbeeinflussender Faktoren. Vielleicht macht er nachmittags noch einmal den schon kubertierten Brief auf und verändert nach oben oder nach unten. Wie anders ist dieser Vorgang beim Fabrikanten, der in der Lage ist, den Preis des Stückes Tuch auf einen Bruchteil von Pfennigen zu berechnen, und der vor allem schon aus dem Grunde gar nicht ängstlich zu sein braucht, weil er jeden Tag, ohne seinem Renommee zu schaden, den erstmals errechneten Preis verändern kann. Welche Fülle von Fehlerquellen im Buchhandel aber auch den Kundigen bedroht, braucht kaum ausgeführt zu werden. Bierzehn Tage später erscheint ein Konkurrenzwerk, das 20% billiger und 50% besser ist. Oder die Kritik verzeiht das Buch fürchterlich; es wird nachgewiesen, daß der Autor beispielsweise große Gebiete einschlägiger Literatur nicht gekannt hat. Oder, der häufigste Fall: Der Verleger hat die Stärke des doch sicher preiserhöhenden Faktors, daß nämlich seiner Ansicht nach dieses Buch unter allen Umständen von jedem Interessenten gekauft werden muß, überschätzt; vielleicht hat er auch — irren ist menschlich — ganz übersehen, daß wenige Jahre vorher doch schon ein ähnliches, sehr gutes Werk erschienen ist. Alle diese Irrtümer aber gelten nicht. Verleger = papa infallibilis. Wenn auch zu eigenem Schaden, zu dem des Autors und des Publikums, — der Ladenpreis (wenigstens für die Öffentlichkeit, und das ist ja schließlich doch die Hauptsache) ist ein rocher de bronze, von dem alles abprallt. Ich glaube auch kaum, daß sich an diesem Zustande so bald etwas ändern kann. Aber gut wäre es doch, wenn wenigstens ganz leise in das Gemüt der so über Leben und Tod entscheidenden Männer der Zweifel sich einschleichen würde, ob es überhaupt — zumal in unsern in jeder Beziehung so bewegten Zeiten — etwas absolut Stillstehendes gibt, und wenn in ihnen die Überzeugung zum Durchbruch käme, ob es nicht ein Fehler ist, in jedem Fall aus lauter Starrheit an einer Starrheit festhalten zu müssen.

**Lösz, K.: Die Rechenmaschinen und das Maschinenrechnen.** 2. Auflage. Leipzig: B. G. Teubner 1924.

108 S. m. 42 Abb. Kart. Gm. 3.—

Bereits im Bbl. 1916, Nr. 14, habe ich auf die erste Auflage dieser verdienstvollen Schrift hingewiesen, und die neue, vermehrte Auflage zeigt wiederum die großen Vorzüge der ersten: Leichtverständliche Darstellung unter einwandfreier technischer Darlegung und Anpassung an die Bedürfnisse der kaufmännischen Praxis. Das Werk verdient um so mehr eine starke Verbreitung, als leider die Rechenmaschinen usw. noch lange nicht in Handel und Industrie die Anwendung gefunden haben, die sie verdienen. Der Text schmiegt sich der ersten Auflage an, überall erkennt man aber die sorgfältige neue Durcharbeitung auch bezüglich des Abbildungsteils. Fortschritte und Neukonstruktionen wurden berücksichtigt, selbstverständlich konnten dem Charakter des Buches entsprechend nicht alle gebauten Maschinen berücksichtigt werden, aber die Auswahl ist wiederum ausreichend und zweckentsprechend, da sie den Leser über alle wichtigen Typen und ihre Leistungen voll auf unterrichtet. Der Abschnitt über logarithmische Rechenvorrichtungen wäre besser nicht gestrichen worden, auch wenn er streng genommen in ein derartiges Buch nicht gehört. Nachdem der Rechenstieber sich immer mehr in kaufmännischen Betrieben einbürgert (für den Verlag kommt er vor allem für Überschlagskalkulationen, Papierberechnungen usw. in Betracht), sollte dieser Abschnitt einer neuen Auflage wieder hinzugefügt werden. Wünschenswert wäre auch, weil nur die hauptsächlichsten Typen erwähnt werden konnten, daß am Schluß der einzelnen Abschnitte oder des ganzen Werks eine möglichst vollständige kurze Liste aller Rechenmaschinen usw. unter Angabe ihrer Fabrikanten oder deutschen Generalvertreter gegeben würde.

S. Stoll.

**Dr. Findeisen: Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor.** Industrieverlag Spaeth & Lände. Berlin 1924. Preis Hlwd. Gm. 7.50.

Als Band IV der »Bücherei für Industrie und Handel« ist das vorliegende Büchlein erschienen, in welchem Findeisen die Unternehmungsform einmal vom betriebswirtschaftlichen, nicht nur wie die bisherige Literatur zu diesem interessanten Problem ausschließlich vom volkswirtschaftlichen oder steuerrechtlichen Standpunkt unter die Lupe nimmt. Von seiner zentralen Einstellung aus, daß alles und insbesondere auch das »Kleid der Unternehmung« dem Betriebszweck in Form der Rentabilitätssteigerung dienstbar gemacht werden muß, gelangt der Verfasser zu bemerkenswerten Ergebnissen. Arbeits-, Kapital- und steuerwirtschaftliche Gesichtspunkte werden gleichmäßig berücksichtigt. Nachdem zunächst einmal begriffliche Klarheit geschaffen ist, werden ausgehend von den Ursachen der Formgestaltung Entstehung und Leben der Einzelunternehmung, der Personen- und Kapitalvereinigungen, der öffentlichen Unternehmungen sowie der »Überformen«, d. h. der Syndikate, Kartelle, Interessengemeinschaften, Fusionen u. dgl. geschildert. Die Lösung dieser schwierigen Aufgabe in klarer und dabei doch knapper Form verdient nicht minder Anerkennung als die Problemstellung selbst, die eine wertvolle Ergänzung zur Standortfrage des Betriebs darstellt. Vom steuerwirtschaftlichen Standpunkt aus ist vor allem das Seite 45 ausgesprochene Prinzip zu unterstreichen, daß alle Unternehmungen, seien sie nun Einzelunternehmungen, Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften, nach denselben Grundsätzen besteuert werden sollen.

Dr. Runge.

**Sijthoffs Adresboek** voor den nederlandschen boekhandel

en aanverwante vakken, benevens aanwijzing der in Nederland uitkomende dag-, week- en maandbladen en tijdschriften. Nieuwe serie, 70. jaarg. 1924. Londen: A. W. Sijthoff's Uitgeversmaatschappij. XII, 916 S. m. 2 Bildnissen u. Anz. Kart.

Das bekannte Adresbuch des niederländischen Buchhandels ist ungefähr in demselben Umfange und in der bewährten Einrichtung wie das vorjährige, das im Bbl. 1923, Nr. 297 ausführlich besprochen worden ist, erschienen. Es wird wieder eingeleitet durch Biographien zweier niederländischer Buchhändler, deren Porträts in Kupfertiefdruck der Nederlandsche Rotogravure Maatschappij beigegeben sind. Es sind dies A. J. A. de Hof in Bergen op Zoom, ein tüchtiger Buchhändler, dem sein Geschäft alles war, und Hissbrand Rogge in Amsterdam, der sich als Verleger für die holländische Ausgabe von Georg Ebers' Werken eingesetzt hat. Das Buch ist wieder sauber gedruckt, enthält einen zum Teil zweifarbigen Anzeigen-Anhang und viele Inserate im Text.

