



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Anzeigenpreise im Innenteil: Umfang ganze Seite 360 (Kleinere als viertel. Anzeigen sind im III. Teil nicht zu-  
 viergespaltene Petitzeilen. Mitgliederpreis: Die Zeile iässia.) Mehrfarbendr. nach Vereinbarung. Stellengesuche  
 0.25 M. 1/2 S. 70.— M. 1/2 S. 39.— M. 1/2 S. 20.— M. Nichtmit- 0.15 M die Zeile, Chiffre-Gebühr 0.75 M. Bestellzettel für  
 gliederpreis: Die Zeile 0.50 M. 1/2 S. 140.— M. 1/2 S. 78.— M. Mitgl. u. Nichtmitgl. d. B. 0.35 M. Bundsteg (mittelste Seiten  
 1/2 S. 40.— M. — **Illustrierter Teil:** Mitglieder: 1 S. durchgehend) 25.— M. Aufschlag. Rabatt wird nicht gewährt.  
 (nur ungeteilt) 140.— M. Abgabe Seiten: 1/2 S. 120.— M. 1/2 S. Platzvorschriften unverbindl. Rationierung d. Börsenblatt-  
 65.— M. 1/2 S. 35.— M. Nichtmitgl. 1 S. (nur unget.) 280.— M. raumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitt. im  
 Abgabe S.: 1/2 S. 240.— M. 1/2 S. 130.— M. 1/2 S. 70.— M. Einzelfall jederzeit vorbeh. — Beiderseit. Erf.-Ort: Leipzig.  
 Bank: ADCA, Leipzig — Postsch.-Kto.: 13463 — Fernspr.: Sammel-Nr. 70856 — Tel.-Adr.: Buchbörse

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 218 (N. 114).

Leipzig, Sonnabend den 18. September 1926.

93. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Schweizerischer Buchhändlerverein.

#### Bekanntmachung.

Wir nehmen hiermit Bezug auf unsere früheren Bekanntmachungen im Börsenblatt und ersuchen im Interesse der genauen Innehaltung der Verkaufspreise neuerdings alle Verlagsfirmen, die Reisende nach der Schweiz entsenden, nur Mitglieder des Schweizerischen Buchhändlervereins aufzusuchen. Unsere Mitglieder sind angewiesen, einzig mit Reisenden in Verbindung zu treten, die einen, gestützt auf eine diesbezügliche, unserem Sekretariate gegenüber schriftlich abgegebene Verpflichtungserklärung, vom letztern ausgestellten Ausweis vorzuweisen in der Lage sind. Insofern seitens der Reisenden den eingegangenen Verpflichtungen genau nachgelebt worden ist, steht selbstverständlich der alljährlichen Erneuerung dieser Ausweise nichts im Wege. Allfällige gewünschte, mit dem besonderen Charakter des Verlags zusammenhängende Ausnahmen sind uns bekanntzugeben.

Wir ersuchen daher sämtliche Verleger, die in der Schweiz reisen lassen, ihre Reisenden unter Abgabe der Erklärung, daß nur Mitglieder des Schweizerischen Buchhändlervereins besucht werden sollen, beim unterzeichneten Sekretariate anmelden zu wollen. Die Ausstellung der Ausweise erfolgt kostenlos.

Basel und Bern, den 4. September 1926.

Für den Vorstand des Schweizerischen Buchhändlervereins.

Der Präsident:

Der Sekretär:

H. Lichtenhahn.

Dr. R. v. Stürler.

### Monatliche Erfolgsrechnung im Buchhandel.

Von Adelbert Kirsten-Halle (Saale).

Wohl in den meisten Buchhandelsbetrieben ist eine monatliche Erfolgsrechnung nicht zu finden. Sie ist dort auch nicht einmal möglich, weil es an der Vorbedingung dazu, nämlich einer zweckmäßig eingerichteten Betriebsbuchführung, fehlt und wohl auch die kaufmännische oder, besser gesagt, die Finanz-Buchführung nicht zeitgemäß gestaltet ist. In kleineren oder mittleren Betrieben, wo der Besitzer vielleicht selbst einen Teil der Buchhaltung, besonders gern die Hauptbuchhaltung, erledigt, findet man sogar noch die als beinahe vorsintflutlich zu bezeichnende Einrichtung, daß die Posten-Eintragungen in das sog. Geheim-Hauptbuch erst nach Ablauf des Jahres vorgenommen werden, bestenfalls aber nur in längeren, monatlichen Zwischenräumen. Die Grundbücher wie auch die Nebenbücher werden wohl auf dem laufenden gehalten, auch im Laufe des Jahres mitunter gewisse Zusammenstellungen vorgenommen, besonders über Bücherabsatz, Außenstände, Zahlungsverpflichtungen, Steuern, Gehälter, Löhne usw., aber monatliche Bilanzen, auch nicht die sog. Umsatz-, Probe- oder Roh-Bilanzen werden gewöhnlich kaum aufgestellt, sodaß während des ganzen Jahres ein Überblick über die wahre Lage des Geschäfts nicht gewonnen wird. Erst am Schluß des Jahres genügt man der gesetzlichen Vorschrift dadurch, daß man »Inventur macht« und die »Bilanz zieht«.

Die Folgen einer solchen nachlässigen Führung des Hauptbuchs, eines Fehlens eines genauen Überblicks in die wahre Lage des Betriebs sind denn auch oft recht schwerwiegend. Aber auch in Betrieben, wo regelmäßig nach Ablauf des Monats eine übliche Probabilanz aufgestellt wird, dient sie dem Buchhalter nur dazu, ihm die Gewißheit zu verschaffen, daß die Soll- und Haben-Summen übereinstimmen und die Eintragungen in die richtige Hauptbuchspalte erfolgt sind. Ein tieferes Eindringen in die in der Umsatzbilanz stehenden Zahlen erfolgt nicht, obgleich eine solche Umsatzbilanz viel zu sagen vermag. Aber freilich: nicht alle können Bilanzen lesen und die Umsatzbilanz gleich gar nicht. Einem Verleger, der nicht am Orte seines Unternehmens wohnte, wurde vom Hauptbuchhalter nach Schluß jeden Monats eine solche Rohbilanz zugesandt. Trotzdem war er über die Lage des Geschäfts so gut wie gar nicht unterrichtet; denn er erklärte dem Buchhalter manchmal: »Mit Ihrer Rohbilanz, die Sie mir jeden Monat schicken, kann ich gar nichts anfangen, daraus kann ich nicht sehen, wie mein Geschäft steht.« — Der Buchhalter hatte besondere Erläuterungen zu den Umsatzbilanzen allerdings nicht gegeben, weil er des Glaubens war, daß der Chef die Zahlen zu deuten verstände. Man kann ja oft beobachten, daß viele Geschäftsinhaber und Unternehmer, die auf ihrem Fachgebiete tüchtige Männer sind, aber was Buchhaltungs- und Bilanzkenntnisse betrifft, recht rückständig sind. Nun kann freilich wohl nicht erwartet werden, daß jeder vielleicht wissenschaftlich, literarisch, technisch gründlich geschulte Betriebsinhaber auch ein tüchtiger Buchhalter sein muß. Aber auch unter den Berufsbuchhaltern sind noch viele gleichgültig und zu bequem, monatlich eine Erfolgsrechnung aufzustellen. Vielen geht der Sinn und das Verständnis dafür noch völlig ab. Deswegen ist der Ausbau und eine klare Aufstellung der monatlichen Abschlüsse, kurz, eine richtige monatliche Erfolgsrechnung unter allen Umständen zu erstreben. Man nützt dadurch vor allem sich selbst und seinem eigenen Unternehmen, weiter hinaus aber auch der Allgemeinheit. Der oben erwähnte Verleger hätte den fraglichen Ausspruch gewiß nicht getan, wenn ihm allmonatlich von seinem Buchhalter eine Erfolgsrechnung zugestellt worden wäre.

Eine wirklich genaue, auf den Pfennig stimmende monatliche Erfolgsrechnung wird sich natürlich nicht immer ermöglichen lassen. Dies ist aber zur Beurteilung der Lage eines Unternehmens auch nicht durchaus notwendig. An der Hand von der Wirklichkeit entnommenen Buchungsbeispielen soll hier nun einmal gezeigt werden, wie ohne großen Zeitaufwand eine monatliche Erfolgsrechnung auch im Buchhandel und Buchgewerbe möglich ist. Es soll zunächst die monatliche Erfolgsrechnung im Verlag behandelt werden. Gewählt ist die Bilanz eines gemischten Betriebes mit einer Verlags- und Druckerei-Abteilung, weil diese Unternehmungsform im Buchgewerbe einerseits stark vertreten ist, andererseits das Beispiel dadurch lehrreicher und somit auch wertvoller wird.

Wohl in den meisten Verlagsbuchhandlungen wird die Auslieferung täglich in das Auslieferungsbuch eingetragen, und zwar teils unter Ausführung der Einzelposten, teils nur mit dem Gesamtbetrag der Rechnung. Im letzteren Falle werden die