

günstig beeinflusst worden ist. Die Gewinnverhältnisse bestätigen dies; denn es beträgt der

	Betriebsgewinn in Prozenten des Eigenkapitals		Reingewinn	
	I	II	I	II
1930:	90,8	66,2	3,7	2,9
1931:	106,8	72,7	2,8 Verlust	0,8

Wenn trotz der Steigerung des Betriebsgewinnes das Reinertragnis in rückläufiger Entwicklung sich befindet, so erklärt sich dies daraus, daß teils die Anzahl der Verlustunternehmungen erheblich gestiegen ist und teils der durchschnittliche Reinertrag sich vermindert hat; das Verlustergebnis verteilt sich wie folgt:

	Anzahl der Verlustunternehmungen:		Verlustsumme in Prozenten des Eigenkapitals der Verlust-Unternehmungen:	
	I	II	I	II
1930:	14	10	37,5	10,3
1931:	19	19	16,6	17,9

Die Betriebsaufwendungen zergliedern sich in folgende Posten:

	Abschreibungen		Steuern u. Abgaben		Soz. Aufw. u. d. g.	
	I	II	I	II	I	II
1930:	7,0	11,7	6,0	7,5	4,0	4,8
1931:	15,6	16,1	7,9	8,1	5,2	6,0

Darnach sind besonders die Abschreibungen und die gesetzlichen Abgaben und Steuern gestiegen, die etwa den vierten Teil der Roherträge aufzehren. Ebenso haben auch die sozialen Aufwendungen eine Erhöhung erfahren. Dazu kommen trotz der Ungunst der betriebswirtschaftlichen Verhältnisse noch die freiwilligen Zuwendungen an »Unterstützungsfonds«, die nach den bearbeiteten Betriebsbilanzen folgenden Stand aufweisen:

	in Mill. RM:		in Prozenten des Eigenkapitals:	
	I	II	I	II
1930:	0,10	1,74	0,9	3,2
1931:	0,04	3,8	0,6	5,3

Schließlich haben die allgemeinen Betriebskosten an den Betriebsaufwendungen folgenden Anteil:

	I	II
1930:	81,0 Proz.	72,8 Proz.
1931:	72,7	66,5

Nach diesem durchschnittlichen Ergebnis derjenigen Aufwendungen, die den Gang und die Arbeitsfähigkeit der Betriebsmaschine bestimmen, zeigt sich, daß der Betriebsapparat allgemein eine Einschränkung erfahren hat.

So lassen sich aus den letztjährigen Ergebnissen der Betriebsbilanzen der Verlagsunternehmungen und der graphischen Branche folgende Schlussfolgerungen ziehen: Einmal sind die betriebswirtschaftlichen Erfolge durch die allgemeinen Wirtschaftsverhältnisse in ähnlicher Weise wie in anderen Branchen stark beeinträchtigt worden. Dann macht sich innerhalb der Betriebe besonders das Bestreben bemerkbar, sich kreditpolitisch und kapitalmäßig den Erfordernissen anzupassen, die sich aus der allgemeinen Wirtschaftslage ergeben. Infolgedessen haben einige Betriebe in ihrem Status das Gleichgewicht dadurch hergestellt, daß sie zur Kapitalherabsetzung und zur Auflösung der Reservefonds geschritten sind. Daraus haben sich folgende Sondergewinne im Vergleich zum Eigenkapital ergeben:

	I	II
	0,6 Proz.	7,4 Proz.

Diese im vorliegenden Berichte noch vereinzelt vorgekommenen Fälle der Betriebsbereinigung werden sich in den kommenden Geschäftsberichten weiter vermehren, so daß die nächste statistische Übersicht weit mehr als die diesmalige im Zeichen der allgemeinen Betriebskrumpfung stehen wird, vielleicht aber auch im Zeichen der beginnenden Gesundung der einschlägigen Betriebswirtschaft.

Notmaßnahmen.

Von E. Martin Fraenkel, Berlin.

Wenn ich im nachfolgenden es unternehme, einige Vorschläge für die Bänderung der Not des deutschen Sortiments zu machen, so muß ich für diejenigen, die mich nicht kennen, meinen Standpunkt in der Angelegenheit andeuten. Ich bin hauptberuflich Antiquar, befaße mich mit Sortiment überhaupt nicht und mit dem Verlag nur nebenberuflich. Ich darf mich also als objektiv bezeichnen und verfolge als innerlich stark interessierter Beobachter die Entwicklung seit nun fast dreißig Jahren. Meine Vorschläge sind vielleicht nicht durchgängig originell, aber sie sind zusammenfassend für den Sortimentsbuchhandel wohl noch nicht vorgetragen worden. Ich bin mir auch über die Schwierigkeiten durchaus im klaren, aber unüberwindlich sind sie wirklich nicht, wenn die Vorschläge praktisch und geeignet sind, zu einem Erfolge zu führen.

Ein großer Teil unserer Sortimente krankt an den, verglichen mit den geringen Umsätzen, viel zu hohen Spesen. Ein jedes Geschäft ist wohl dazu übergegangen, diese Spesen zu reduzieren, aber oft genug ist diese Spesenminderung in letzter Linie wieder auf Kosten des Nutzens erfolgt, sodaß ein *circulus vitiosus* vorliegt, oder populär gesprochen: Es ist die Schlange, die sich in den Schwanz beißt.

So ist man in vielen Fällen dazu übergegangen, das Personal einzuschränken oder Umsatzprämien herabzusetzen. Letzteres ist immer falsch, denn die Umsatzprämie ist ein Ansporn für Tüchtigkeit im Verkauf, und der ganze oder teilweise Fortfall dieses Ansporns wird sich schließlich wieder durch eine Umsatzverminderung rächen. Aber auch die Personaleinschränkung sollte man genau prüfen. Nichts ist geeignet, den Kunden mehr zu verärgern als die Tatsache, daß er lange warten muß. Ein Meister des Dienstes am Kunden, der frühere Eigentümer der Berliner Firma Speyer & Peters, Felix Speyer, hatte das Prinzip, soviel Angestellte zu haben, daß selbst bei volstem Laden jeder Eintretende sofort nach seinen Wünschen gefragt und von irgend jemandem bedient wurde. Der glänzende Erfolg seines Sortiments hat ihm recht gegeben.

Eine ganz andere Frage ist die, ob nicht eine außerordentliche Spesenersparnis — von vielen anderen Vorteilen, die nachstehend noch zu besprechen sind ganz abgesehen — durch die Vereinigung und Zusammenlegung von Sortimentersbuchhandlungen erfolgen kann. Ich weiß, daß hier gewisse ideelle Interessen stark hemmend wirken, daß der Stolz, alleiniger Herr in seinem Hause zu sein, hindernd derartigen Erwägungen sich entgegenstellt! Wenn man aber bedenkt, daß man sich nicht scheut hat, selbst in großem Umfange Großbanken zusammenzulegen, daß Firmen von größtem Ansehen mit einem kühnen Entschluß ganze Teile ihres Betriebes als unrentabel stillgelegt haben, so wird man sich sagen müssen, daß hier der reale Nutzen und das ideelle Ansehen sehr scharf gegeneinander abgewogen werden müssen. Die Vorteile einer derartigen Zusammenlegung liegen auf der Hand: Nur einmal Miete, zwei Chefs, die sich gegenseitig stark entlasten können, Ersparnisse an Personal, Möglichkeit, vielleicht ein kleines Expeditionsauto in den Dienst zu stellen, was sich für die einzelne Firma nicht lohnte, verbilligte Propaganda, Möglichkeit des Partiebezuges in größerem Umfange, Möglichkeit eines größeren Novitätenlagers, da ja die Novität nunmehr nicht zweimal, sondern nur einmal bestellt zu werden braucht. Wegen Fortfalls der bisherigen Konkurrenz sind in vielen Fällen die Voraussetzungen gegeben, sich speziell den Verlegern zu widmen, die sich als entgegenkommend zeigen. Es besteht aber auch die Möglichkeit, gewisse gewinnbringende Sonderzweige anzugliedern, wie Konzertdirektion, Leihbibliothek, modernes Antiquariat usw. Letztere Gesichtspunkte werden insbesondere da zu beachten sein, wo aus Vertragsgründen oder dergl. ein zweites Ladenlokal noch beibehalten werden muß. Man könnte dieses zweite Lokal dann ausschließlich für derartige Nebenzweige reservieren und auf diese Weise den Betrieb ebenfalls vereinfachen.

Man scheue nicht aus falschem Stolz den ersten Schritt, und will man sich selbst nicht exponieren, so suche man einen ehrlichen Makler. Ich weise auf den Kommissionär, auf die vielen heute bestehenden Institute hin, die von beeideten Wirtschaftsprüfern geleitet werden und unter denen sich bestimmt solche befinden, die auch die schwierigsten Verständigungsverhandlungen mit Erfolg durchführen werden, wenn bei beiden Seiten wirklich der Wille zu einem Schritte der angegebenen Form vorhanden ist.

Oft genug habe ich als Antiquariatsfachverständiger Gelegenheit gehabt, mich davon zu überzeugen, wie mangelhaft einzelne Sortimente an der Erneuerung ihres viel zu großen Lagers arbeiten.