

Der Leiter des Buchhandels W. Baur in Hamburg

Auf Einladung des Gauess Hamburg der Gruppe Buchhandel in der Reichsschrifttumskammer sprach Pg. W. Baur, der Leiter der Gruppe und Vorsteher des Börsenvereins, am Sonnabend, dem 16. Januar im Curiohaus.

Über 400 Angehörige des Buchhandels und zahlreiche Gäste von Partei und Staat nahmen an der Veranstaltung teil. Nach einleitenden Worten des Gauobmanns Pg. Kiegel, der auf die Bedeutung Hamburgs für den Buchhandel hinwies, zeichnete Pg. Baur ein aufschlußreiches Bild von der Gruppe Buchhandel in der Reichsschrifttumskammer, der heute alle die angehören, die im Dienste des deutschen Buches tätig sind. Während der Börsenverein marktregelnde Aufgaben zu erfüllen hat und das wertvolle Tor ins Ausland darstellt, umfaßt die Reichsschrifttumskammer nicht nur alle Sparten des gesamten Buchhandels, sondern darüber hinaus die der Schriftsteller.

Der Leiter des Deutschen Buchhandels behandelte dann auch die Nachwuchsfrage im Buchhandel wie auch insbesondere die Stellung des Judentums im Buchhandel. Nachdem er auf die Notwendigkeit instruktiver und ansprechender Schaufensterauslagen hingewiesen hatte, unterstrich er die Wichtigkeit der Beratung des Volkes durch den Buchhändler und betonte, daß der Buchhändler des neuen Deutschlands zum geistigen Arzt des deutschen Menschen werden müsse. Zur Sicherung aller im Buchhandel tätigen deut-

schen Volksgenossen kündigte Pg. Baur die Errichtung einer Palm-Stiftung für die nächste Zeit an.

An die mit großem Beifall aufgenommene Rede schloß sich eine Aussprache an. Mit besonders temperamentvollen Worten des Landesleiters Pg. Dr. Feyn wurde der offizielle Teil der Veranstaltung geschlossen. Ein kameradschaftliches Beisammensein schloß sich an.

Am Sonntag, dem 17. Januar, fand dann in den Räumen der Landesleitung Hamburg der Reichsschrifttumskammer eine eingehende Aussprache zwischen Pg. Baur, dem Leiter der Fachschaft Handel, Pg. Sippel, dem Hamburger Gauobmann Pg. Kiegel und seinen Gaufachschaftsberatern statt, in der der Leiter des Buchhandels auf die besonderen Aufgaben der ehrenamtlich tätigen Mitarbeiter im Rahmen des nationalsozialistischen Berufsstandes hinwies.

Auslosung der Preise auf die Prämienscheine der während der Buchwoche 1936 ausgegebenen Lesezeichen

Am 15. Januar 1937 sind in der Reichsschrifttumskammer die Gewinnnummern für die Prämienscheine durch Auslosung ermittelt worden. Die Bekanntgabe der Gewinnnummern sowie nähere Mitteilungen über die Ausgabe der Preise folgen in der Sonnabendnummer des Börsenblattes.

Die Kalkulation des Sortimenters

Von Dr. Paul Liebe

Der Sortimentsbuchhändler hat im allgemeinen eine vor-gefaßte Meinung gegen alles Betriebswirtschaftliche. Das gleiche gilt für den Jungbuchhändler, der sich in erster Linie auf literarischem Gebiete zu vervollkommen sucht. Oft vernachlässigt er die kaufmännische Ausbildung so sehr, daß er nicht einmal Stenographie und Schreibmaschine, Buchführung und kaufmännisches Rechnen beherrscht. Kommen aber gar Fragen wie Kalkulation, Betriebsstatistik, Rentabilitätsrechnung und ähnliches zur Sprache, dann wird die Interesslosigkeit schon beinahe zur Abneigung. Wenn aber ein Buchhändler Verständnis für wirtschaftliche Fragen seines Betriebes hat, dann glaubt er nur allzuoft, daß eine Kalkulation im Sortimentsbuchhandel nicht möglich sei, weil der Ladenpreis vom Verleger bestimmt werde und dem Sortimenter dadurch ein Einfluß auf die Gewinnspanne entzogen sei. Beide Ansichten zeigen, daß eine Aufklärung über die Frage der Kalkulation notwendig ist, zumal die Buchhändler meistens übersehen, daß eine exakte Kalkulation auch etwas Geistiges ist.

Deshalb soll zunächst erklärt werden, was Kalkulation ist. Kalkulation bedeutet die Errechnung des Selbstkostenpreises eines Gegenstandes. Es liegt auf der Hand, daß diese Errechnung innerhalb der Produktion anders als innerhalb des Handels ist. Der Produzent versucht bei der Kalkulation festzuhalten, wie teuer die Einzelware ihn zu stehen kommt. Er rechnet:

Material
+ Arbeitslohn
+ Löhne der Hilfsbetriebe
+ Anteil der allgemeinen Unkosten
+ Gewinnzuschlag
= kalkulierter Preis.

Der Händler dagegen erhält die fertige Ware. Seine Kalkulation beginnt dort, wo die des Produzenten aufhört. Er rechnet:

Einkaufspreis
+ Unkostenzuschlag
+ Gewinnzuschlag
= kalkulierter Preis.

In der Praxis des Buchhandels wird die Fortführung der Kalkulation über den Nettopreis hinaus bis zum Verkaufspreis

vom Verleger durchgeführt. So ist es erklärlich, daß der Sortimenter das Kalkulieren verlernt hat. Leider hat er dadurch auch oft das Rechnen verlernt.

Zur Definition des Begriffes Kalkulation gehört noch ein weiteres:

Der errechnete Verkaufspreis ist bei weitem nicht der wirkliche Verkaufspreis, sondern nach der Kalkulation beginnt erst das Abwägen und Festsetzen des Preises, was vielfach fälschlicherweise als Kalkulation bezeichnet wird. Preisfestsetzung und Kalkulation sind zwei völlig getrennte Dinge. Das zeigt uns schon ein praktisches Beispiel aus der Verlagskalkulation. Wenn heute ein Verleger eine Neuerscheinung eines vielgelesenen Autors herausbringt, so wird er im allgemeinen einen Preis festsetzen, der dem üblichen Preis entspricht, den ein Buch gleichen Umfangs und gleichen Formates gewöhnlich hat, nicht aber den kalkulierten Preis. Es muß also festgehalten werden, daß Preisfestsetzung etwas anderes als Preiskalkulation ist.

Dem Sortimenter ist nun die Preisfestsetzung von vornherein mit wenigen Ausnahmen genommen, nicht aber die Kalkulation. Der Unterschied gegenüber anderen Einzelhändlern liegt darin, daß der Sortimenter zunächst vom festen Ladenpreis ausgeht, dann von diesem seine Unkosten abzieht und sieht, wieviel bis zum Einkaufspreis noch übrigbleibt, während der Händler bei freier Preisbestimmung genau umgekehrt vorgeht.

Allgemeiner Handel:	Sortimenter:
Einkaufspreis	Verkaufspreis
+ Unkosten	- Unkosten
+ erhoffter Gewinn	- Einkaufspreis
= kalkulierter Preis	= Gewinn (bzw. Verlust).
+ Gewinn bzw. Verlust	
= tatsächlicher Verkaufspr.	

Man könnte also sagen, daß, theoretisch gesehen, der Sortimenter die Subtraktionsmethode anwendet, um zu errechnen, was bzw. was nicht übrigbleibt, während der sonstige Kaufmann die Additionsmethode anwendet, mit der er den kalkulierten Preis errechnet und durch Vergleich mit dem wirklichen Verkaufspreis