

gegen die Ersparnisse an Local, an Feuerung und Beleuchtung, an Schreibmaterialien, an Porto und Fracht, an Salär ic. unbedingt und unter allen Umständen sicher und gewiß. Gehen wir einmal von den Unkosten aus, wie sie sich für ein gut situirtes Geschäft von mittlerem Umfang in einer mittelgroßen Stadt, wie Stuttgart, Cassel, Braunschweig, ergeben, so wird sich gegen folgende Anschläge nicht allzuviel einwenden lassen.

Local — 250 Thlr.	250 Thlr.
Beleuchtung und Heizung	50 "
Schreibmaterialien	30 "
Ein Correspondent und Buchhalter	300 "
Zwei Ausläufer	200 "
Dem Commissionär in Leipzig	50 "
Porto	100 "
Fracht, einschließlich der Emballage für den Com- missionär in Leipzig	200 "
Zinsen des auf das Inventar (Schreibpult, Bü- cherschränke ic.) verwandten Capitals	25 "

Zusammen: 1205 Thlr.

Für 4 Einzelgeschäfte machen also diese Ausgaben die Summe von 4820 Thlr. aus. Unterstellen wir nun einmal, diese 4 Geschäfte würden zu einem Associationsgeschäft vereinigt, so dürfen wir die entsprechenden Ausgaben der Association wohl folgendermaßen be-
rechnen:

Local, ungleich geräumiger und eleganter und gleich gut situiert	500 Thlr.
Beleuchtung und Heizung	120 "
Schreibmaterialien	100 "
Ein tüchtiger Correspondent und Buchhalter	400 "
Zwei Ausläufer	400 "
Dem Commissionär in Leipzig	150 "
Porto	150 "
Fracht, einschließlich der Emballage für den Com- missionär in Leipzig	1000 "
Zinsen des Inventar-Capitals	75 "

Zusammen: 2895 Thlr.

Für jeden der 4 Theilhaber der Association betragen also die Geschäftsunkosten $723\frac{1}{4}$ Thlr., mithin $481\frac{1}{4}$ Thlr. weniger, als er im Einzelgeschäft hätte aufwenden müssen. Ueber die Richtigkeit der hier angenommenen Beträge läßt sich streiten, obgleich sie der Wahrheit ziemlich nahe kommen werden. Die Richtigkeit dieser Rechnung im Allgemeinen, auf die es uns allein ankommt, dürfte dagegen außer Zweifel sein. Je größer die Zahl der Theilhaber der Association, um so mehr wird sich natürlich auch das dadurch herbeigeführte Ersparniß steigern. Selbst bei einer Beschränkung dieser Zahl auf nur 4 ist jedoch die ersparte Summe so bedeutend, daß sie allein schon hinreichenden Grund zur Eingehung einer Association abgeben könnte.

Nicht ganz mit diesen Ersparnissen zusammenfallend, aber doch wohl am passendsten hier zu erwähnen, ist ein anderes Ersparniß, das sich für die Association ergeben würde, wenn wir das von ihr auf den festen Vorrath von Jugendschriften, Schulbüchern, Minia-
tur-Ausgaben zu verwendende Capital mit der Summe vergleichen, welche ihre Theilhaber in ihren Einzelgeschäften zusammen auf diese Werke verwandt haben würden. Wir gaben schon oben dieses Capital für ein mittelgutes Geschäft für ein Jahr auf 2000 Thlr. an. Die 4 Theilhaber der Association würden also zusammen 8000 Thlr. jährlich für derartige Werke angelegt haben. Wir glauben jedoch nicht zu weit zu gehen, wenn wir annehmen, daß die Association zu gleichem Zweck schon mit einer Summe von 4000 Thlr. aus-
langen werde. Dies involvirt keinen Widerspruch mit unserer obigen

Behauptung, daß die Association jedenfalls denselben, sehr wahr-
scheinlich aber einen weit größeren Absatz finden würde. Denn ein-
mal war gerade in diesen Sachen schon das Einzelgeschäft vollständig
completirt, der feste Vorrath der Association wird also schwerlich in
dieser Beziehung Veranlassung zu einem erheblich größeren Absatz
werden; sodann aber wird sich, eben wegen des sicheren und raschen
Abzuges der hier fraglichen Sachen, das die Hälfte des Capitals er-
sparende Resultat eines doppelten Capital-Umschlags bei einiger-
maßen vorsichtiger und aufmerksamer Beobachtung und Auswahl
sehr leicht erreichen lassen.

Hiermit sind wir denn aber zu Ende auch mit der Nachweisung
der Vortheile, welche die Association für ihre Theilhaber darbie-
ten würde. Es wird angemessen sein, bevor wir zur Betrachtung
der übrigen Verhältnisse der Association übergehen, einen Einwand
zu prüfen, der vielleicht von mancher Seite schon längst im Stillen
gegen unser Project erhoben wurde. Wir gingen bei unseren obigen
Ausführungen immer von der Unterstellung aus, die Association
werde den bisherigen Kundenkreis ihrer Theilhaber jedenfalls, vor-
aussichtlich aber eine noch bedeutendere Nachfrage zu befriedigen
haben. Diese Annahme war sogar der Stützpunkt aller von uns
gezogenen Folgerungen für den aus der Association zu Gunsten ihrer
Theilhaber resultirenden Gewinn. Ist denn aber diese Voraus-
setzung unter allen Umständen als so sicher zu betrachten, ist es nicht
vielmehr sehr wohl möglich, daß neben der ersten Association sich eine
zweite, eine dritte, ja im Laufe der Zeit ebenso viele Associations-
Geschäfte bilden werden, als bisher Einzelgeschäfte bestanden? Was
würde aber dann aus unseren schönen Gewinnberechnungen, würde
nicht in diesem Falle für den einzelnen Theilhaber sich mit Noth-
wendigkeit ein ebenso großer Verlust herausstellen, als wir ihm seinen
Gewinn berechneten? Unsere Antwort auf diese Frage ist sowohl
Ja als Nein. Wir bejahen sie, weil ihre Folgerung unbedingt richtig,
wir verneinen sie, weil ihre Prämisse ebenso unbedingt falsch ist.

Die Concurrenz ist kein absolutes Princip, sie hat vielmehr
gerade so gut ihre festen, unverrückbaren Grenzen wie jedes andere
auf den Gewinn gerichtete menschliche Bestreben und diese Grenzen
fallen naturgemäß zusammen mit denen des persönlichen Vortheils,
mit denen des überhaupt realisirbaren Gewinns selbst. Nun sag-
ten wir schon oben, der Bedarf an Büchern und damit auch der
durch Befriedigung dieses Bedarfs erzielbare Gewinn, sei innerhalb
einer bestimmten Stadt ein ziemlich fest gegebener, und dieser Bedarf
sowohl wie der Gewinn vertheile sich durch die Concurrenz auf eine
gewisse Zahl von Sortimentern. Es ergibt sich hieraus, daß diese
Summe von Sortimentern sich so lange erhöhen wird, als der Ge-
winnantheil eines jeden Geschäfts hinlänglich groß bleibt, um dem
Geschäftsinhaber mit seiner Familie eine ihren Ansprüchen entspre-
chende Existenz zu garantiren. Ueberschreitet die Concurrenz diese
Zahl, so wird vielleicht der neue Eindringling, vielleicht auch einer der
älteren Sortimenter mit der Zeit zur Aufgabe eines Geschäfts ge-
nötigt werden, das eben seinen Mann nicht ernährt. Es ist zwar
auch möglich, daß sich der Ausfall an den Einnahmen infolge der
gesteigerten Anstrengungen Aller auf sämtliche einzelne Sortimen-
ter gleichmäßig vertheilt und diese letzte Folge der übergroßen Con-
currenz erst eintritt, nachdem zwei oder gar drei Geschäfte über die
Grenzen der Concurrenz hinaus neu entstanden sind. Dies alterirt
jedoch nicht die Richtigkeit des Gesetzes, daß eine übermäßige Con-
currenz schließlich immer mit dem Eingehen der Geschäfte enden
muß, die über die mögliche Zahl hinaus vorhanden sind. Eine Ver-
kennung der Gültigkeit dieses Gesetzes für die Association kann nur
in einer Verwechslung der unwesentlichen Zahl der Geschäfte mit
der allein entscheidenden der Geschäftsinhaber ihren Grund haben,
da ja mit Ausnahme der Zahl der Geschäfte alle übrigen Verhält-
nisse bei Bildung einer Association intact bleiben. Ist also in der