

schäft nun erreichte im ersten Jahre seines Bestehens einen Umsatz von ca. 5200 \mathfrak{r} , wovon in runder Summe 3000 \mathfrak{r} auf Baareingänge, 2200 \mathfrak{r} auf Außenstände pr. 1. Januar des neuen Geschäftsjahres kamen.

Zum Einkauf dieser, die Summe von 5200 \mathfrak{r} darstellenden Waaren (es ist dabei von jenen abzusehen, welche zur Herstellung des ursprünglichen Lagerverraths dienten, also den größten Theil des Anlagecapitals bildeten), waren erforderlich:

Baar in Leipzig und in 3-Monatswechseln für Nebengeschäfte (Papier, Schreib- und Zeichenmaterialien, diese zu 200 \mathfrak{r} gerechnet)	1200 \mathfrak{r}
Dstermeh-Saldi ca. 2000 \mathfrak{r} und Ueberträge ca. 300 \mathfrak{r}	2300 \mathfrak{r}
Summa:	3500 \mathfrak{r}

Das Exempel ergibt also Bruttoumsatz 5200 \mathfrak{r} erzielt mit einem Capitalaufwande von 3500 \mathfrak{r}

Facit: Bruttogewinn 1700 \mathfrak{r} oder $32\frac{9}{13}\%$

Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, daß das Geschäft einen allgemeinen Credit genießt, und fast nur effective Baarartikel, Musikalien (mit 50 und 60%), Artikel mit erhöhtem Rabatt (wenige unter 40%, wenn Freieemplare in Rechnung gezogen werden), baar zu beschaffen veranlaßt war.

Die Rechnung der laufenden Geschäftsspesen stellte sich folgendermaßen heraus:

Localmiete (etwas hoch, an andern Orten ähnlicher Größe vielleicht für 150 \mathfrak{r} zu erzielen)	200 \mathfrak{r}
Laufbursche	106 \mathfrak{r}
Lehrling (derselbe zahlt eine nicht ganz zureichende Vergütung für Kost ic.)	50 \mathfrak{r}
Fracht von Leipzig für 72 Etr. (Eilsendungen nur ganz ausnahmsweise)	75 \mathfrak{r}
Sonstige Frachten und Porto (Mehrbetrag für Eilfuhr einbegriffen)	35 \mathfrak{r}
Rückfracht (Remittenden ca. $12\frac{1}{2}$ Etr.) incl. Einschlag	15 \mathfrak{r} *)
Gewerbesteuer und Feuerversicherung	20 \mathfrak{r}
Insertionen, Verbrauch von Utensilien ic.	30 \mathfrak{r}
Feuerung und Licht (Gas)	25 \mathfrak{r}
Leipziger Spesen: 1. Commissionsgebühren	25 \mathfrak{r}
2. Cassaführung u. Dstermeh-Abrechnung	25 \mathfrak{r}
3. Emballage, Briefdreier u. s. w.	80 \mathfrak{r}
Summa:	686 \mathfrak{r}

Dazu kommen Verluste an schlechten Kunden, an Abschreibung auf den Werth festbezogener aber unverkäuflicher Artikel und an Rabatt für Wiederverkäufer (Buchbinder, Colporteur, Musiklehrer) und einzelne größere Kunden ca. 5%, in Summa 260 \mathfrak{r}

Es sind also auf einen Bruttogewinn von 1700 \mathfrak{r} an Unkosten in Abzug zu bringen in runder Summe 950 \mathfrak{r}

ergibt Reingewinn 750 \mathfrak{r}

Zieht man von dieser Summe nun den Zins des Anlagecapitals 100 \mathfrak{r} , den Werth der eigenen Arbeit = 500 \mathfrak{r} , in Summa also 600 \mathfrak{r} ab, so ergibt sich ein Ueberschuß von 150 \mathfrak{r} , welcher geeignet wäre, das Anlagecapital binnen 10 Jahren aus dem Ge-

*) Nova werden unverlangt nicht gewünscht. Trotzdem sind für solche unerwünschte Sendungen etwa 3-4 Centner zu rechnen, welche das Geschäft für Hin- und Rückfracht und Emballage mit 10-15 \mathfrak{r} Spesen belasten. Wenn Novitäten im Allgemeinen nur auf Verlangen gesandt würden, könnte der Gesamtbuchhandel an Geld vielleicht 25,000 \mathfrak{r} und außerdem an Arbeit, Zeit und Verdruß sehr viel ersparen.

schäfte zu ziehen, selbst wenn keine Erhöhung des Umsatzes stattfände.

Aus dieser Aufstellung geht nun hervor, daß ein verheiratheter Sortimenter in einer Mittelstadt, bei einem Umsage von 5200 \mathfrak{r} , wenn er mit eignem Capitale arbeitet, nur knapp auskommen kann. Das möge Jeder berücksichtigen, der ein Geschäft kauft oder gründet, da in vorliegendem Falle besonders günstige Umstände im Spiele sind, und ein allgemeiner Credit oft erst nach mehreren Jahren gewonnen wird. Bei der Leichtigkeit, mit welcher ein Sortimentsgeschäft ohne zureichende Mittel etabliert werden kann, bleibt die Creditverweigerung seitens der großen Verleger das einzig wirksame Reagens gegen derartige Experimente. Wer nicht 3000 \mathfrak{r} zur Verfügung hat, unterlasse es sich in einer Mittelstadt, selbst wenn die Platzverhältnisse günstige sind, neu zu etabliren, in größeren und großen Städten aber ist je nach der Einrichtung, der Lage und dem Betriebe des Geschäfts schon wegen der höheren Anforderungen, welche das Publicum an das Lager stellt, ein verhältnißmäßig viel bedeutenderes Capital erforderlich und in gleichem Maaße muß auf einen bedeutend größeren Umsatz gerechnet werden.

Glücklicherweise sind unsere Sortimenter, wenn auch keine ausgezeichneten, doch im Allgemeinen nicht so schlechte Rechenmeister wie der Verfasser des Misereartikels. Außer in Oesterreich, wo die Zahlungsunfähigkeit epidemisch zu werden anfängt und mit den den Verlegern vorenthaltenen Geldern das Geschäft gegen baar weiterbetrieben zu werden pflegt, sind die Zustände im Sortimentsbuchhandel nicht so faul, wie sie gern geschildert werden, würden aber noch um vieles besser sein, wenn der Verlegerdünkel nicht hier und da ein Opfer forderte, der antiquarische Geschäftsbetrieb nicht meistens dem Trödler überlassen bliebe und wenn es ein Mittel gäbe, sich der als Maculatur zur Welt gekommenen Novitäten zu erwehren.

Schließlich noch ein Wort hinsichtlich der Beurtheilung des Kaufwerths eines Sortimentsgeschäfts. Weder die Höhe des Umsatzes noch des Reingewinns kann eine bestimmte Norm für den Kaufwerth abgeben. Bei der Beurtheilung desselben sind zwei Werthe zu unterscheiden, der reale und der imaginäre Werth. Der reale Werth ergibt sich aus den festen (bezahlten) Lagerbeständen und dem Inventar des Geschäfts. Der imaginäre Werth ruht in der Kundschaft und im Credit oder in den Verbindungen des Geschäfts mit Abnehmern und Producenten. Ist der Credit allgemein, die Kundschaft solide und stabil und das Geschäft in der Ausdehnung begriffen, so kann der imaginäre Werth bei überdies günstigen Platzverhältnissen den realen um das zwei- und dreifache übersteigen, während umgekehrt bei einem im Verfall begriffenen Geschäft oft nur noch der reale Werth in Anschlag zu bringen ist. Ein Geschäft mit 6000 \mathfrak{r} Umsatz wird demnach unter günstigen Verhältnissen auf 4-5000 \mathfrak{r} , unter ungünstigen kaum auf 2000 \mathfrak{r} geschätzt werden können.

— n.

Ad vocem Baarpackete.

In Nr. 144. d. Bl. haben wir einen sehr beherzigenswerthen Artikel über die Baarpackete gelesen. Jüngere Collegen, deren eigene Erfahrung nicht in die Zeit vor zwanzig Jahren zurückreicht, erfahren daraus, daß der gerügte Unfug schon einmal den Höhepunkt erreicht hatte, an der Entschlossenheit der Sortimenter und Commissionäre aber endlich scheiterte.

Wie unsererseits bezweifeln, ob sich die Vergangenheit mit der Gegenwart in Rücksicht der Baarpackete messen kann, und ob die kaufmännische Wohlstandigkeit im Buchhandel in einem solchen Grade je mit Füßen getreten wurde, wie dies heute der Fall ist.

Die Voraussetzung, daß der Verleger Capital brauche, um Unternehmungen von größerer Ausdehnung in's Leben zu rufen, wird von einem Theile unserer Verleger nicht mehr anerkannt, es gilt