

Nichtamtlicher Theil.

Was wird am Sortimentgeschäft im mittleren Durchschnitt gewonnen, und wie kann mehr gewonnen werden?

Die nachstehenden Bemerkungen sind hervorgerufen durch den in Nr. 156 d. Bl. abgedruckten Artikel des Hrn. G. E. Nolte, dessen Aufforderung zur Mittheilung abweichender Erfahrungen ich um so leichter nachkommen kann, als ich mich mit der Frage nach der Rentabilität buchhändlerischer Geschäfte oft und eingehend beschäftigt habe.

Die Ergebnisse meiner Untersuchungen, welche sich nicht nur auf das eigene, sondern auch auf eine Anzahl fremder Geschäfte bezogen, habe ich des Breiteren in einem kleinen, demnächst in neuer Auflage erscheinenden Schriftchen über Abschätzung von Sortiments- und Verlagsgeschäften veröffentlicht. Der Umstand, daß das Facit meiner Rechnung in der Hauptsache nicht unbedeutend von dem Resultate abweicht, welches Hr. Nolte in seinem Geschäfte gefunden, gibt mir nun noch besonderen Anlaß zu dieser Auseinandersetzung, da im Buchhandel über solche Dinge viel zu wenig nachgedacht und mancher Satz, den irgend Jemand mit apodiktischer Bestimmtheit aufgestellt, blindlings und ohne Prüfung nachgesprochen wird. So treibt, um nur eins dieser unvermeidbaren Errata zu erwähnen, noch immer die Behauptung ihr Wesen, an den sog. Nettoartikeln würden nur 25 Proc., und an den Ordinärartikeln nur 33 1/2 Proc. gewonnen, während doch de facto an jenen 33 1/2 Proc., an diesen aber 50 Proc. plus gemacht werden; denn in ersterem Falle erhält man für 100 Thlr. Einkauf 133 1/2 Thlr., im letzteren für 100 Thlr. Einkauf 150 Thlr. vom Publicum zurück. Wer vom Ordinär dem Publicum 10 Proc. Rabatt gibt, dem verbleiben nicht etwa, wie von schlechten Rechnern angenommen wird, 23 1/2 Proc. Gewinn, sondern 35 Proc., denn 150—15=135. Ebenso steigt der Gewinn bei Nettoartikeln, die baar bezogen mit 33 1/2 Proc., und bei Ordinärartikeln, die in solchem Falle mit 40, selbst 50 Proc. gegeben werden, nicht etwa nur 8 1/2 resp. 6 1/2 und 16 1/2 Proc., es werden vielmehr an ersteren (statt 33 1/2 Proc.) 50 Proc., an letzteren (statt 50 Proc.) 66 1/2 resp. 100 Proc. gewonnen. Wird gar bei 50 Proc. Rabatt noch auf 6—1 Freieremplar gegeben, so erreicht der Bruttogewinn die enorme Höhe von 133 1/2 Proc. Die Uebertheuerung des Publicums ist in diesem Falle so eclatant, daß es ein wahres Wunder wäre, wenn es keine sog. modernen Antiquare gäbe, die den Unsinn des übermäßigen Ladenpreises rectificirten. Die Speculation wird und muß sich stets auf Artikel dieser Art stürzen und das dadurch vermehrte Angebot den Preis auf sein naturgemäßes Niveau herabdrücken.

Der durchschnittliche Rabatt, welchen die Sortimentgeschäfte genießen, sobald sie die gebotenen Baarvorthelle zu nützen wissen, beträgt nach meinen Erfahrungen 30 Proc., d. h. mit anderen Worten, es werden an 100 verausgabten Thalern 42 2/7 Proc. im mittleren Durchschnitt gewonnen. Der naturgemäße Normalrabatt, bei welchem Publicum, Sortimenter wie Verleger gleicherweise ihre Rechnung fänden, würde also 30 Proc. sein. Er wird sich aber als Prinzip ebenso schwer einführen lassen, wie der alte Rabattsatz von einem Drittel als Norm sich wieder restauriren läßt. Verleger, welche der Speculation bedürfen, um mit Artikeln, die weniger vom Wohlwollen der Käufer, als von der Verkaufsgeneigntheit der Sortimenter abhängen, den Markt zu gewinnen, müssen zu außergewöhnlichen Mitteln greifen, d. h. entweder durch Rabattlockungsversuche oder durch Colportage den Concurrenten aus dem Felde schlagen. Sie werden sich dafür schadloß halten durch solche Artikel, deren Absatz umgekehrt mehr von

der Kauflust des Publicums, als von der Verkaufsgeneigntheit des Sortimenters abhängen. Daher die hier und da schon vereinzelt auftretenden Versuche, den Rabatt selbst auf 20 Proc. zu drücken, oder nur baar mit 25 Proc. zu liefern.

So lange die Speculation, d. h. die Neigung, durch raschen Capitalumsatz Geld zu machen, nicht aus dem Verlagsbuchhandel zu verbannen ist, so lange wird sie sich auch im Sortimentbuchhandel behaupten. Verhehlen wir uns dabei nicht, daß wir erst im Beginn dieser Mako-money-Periode des Buchhandels stehen! Als das einzige Mittel, das moderne Antiquariat — nicht abzuschaffen, sondern — für den regulären Sortimentsbetrieb, der sein Hauptaugenmerk auf Novitäten richtet, unschädlich zu machen, ist, nach meiner Ansicht, die Association. Thun sich die Sortimenter großer und mittlerer Städte (in kleinen kann ein moderner Antiquar nicht aufkommen) zusammen, um große Partiekäufe zu machen, einen Stock von solchen Artikeln anzulegen, die notorisch der Speculation verfallen sind, so werden sie auch bei reducirten Preisen noch immer ein anständiges Geschäft machen können. Man verschanze sich nicht hinter seine für unsere freihändlerische Zeit ziemlich antiquirten Begriffe von geschäftlicher Würde, sondern greife den Feind in seinem eigenen Lager und mit seinen eigenen Waffen an. Es wird damit zugleich ein weiteres Ziel des Sortimentervereins erreicht, nämlich die Commissionspesen zu verringern, da alle couranten Artikel direct emballagefrei bezogen werden können. Die Verwaltung eines solchen Depots bedarf, wie ich mir die Sache denke, keiner so großen Arbeitskräfte, daß die Betheiligten zu kurz kämen, und könnte selbst nutzbringend mit einer Buchbinderei à la Zander verbunden werden.

Diese Bemerkungen beiläufig! Ich komme nun zu meiner eigentlichen Absicht, nämlich die von Hrn. Nolte aufgestellte Gewinnrechnung in ihren einzelnen Posten näher zu untersuchen. Daß diese Rechnung übertrieben stark abgerundete Zahlen aufweist, läßt schon vermuthen, daß sie nicht gerade mit bedenklicher Sorgfalt aufgestellt wurde.

Der Bruttogewinn (Rabattgewinn) an einem mit Umsicht geführten Sortimentgeschäft, welches die gebotenen Baarofferten nutzt, beträgt bei 12000 Thlr. Bruttoumsatz [Umsatz (gesammelter Absatz an Waaren), der Bequemlichkeit halber mit Jahreserinnahme identificirt, obwohl bei wirklichen Verhältnissen zwischen beiden oft eine sehr erhebliche Differenz stattfinden kann,] eher mehr denn weniger als 3600 Thlr. Von dieser Summe sollen 100 Thlr. für Verlust an der Waare, die auf Lager bleibt, abgehen. (Ladenhüter, d. h. absolut oder nur als Maculatur verwerthbare Artikel werden selten vorkommen, wie denn überhaupt bei der Gefälligkeit vieler Verleger und der Zähigkeit vieler Sortimenter in ihren Remissionsversuchen mancher fest und baar bezogene Artikel, der keinen Käufer fand, wieder nach Hause wandern muß, und wenn er auch zwei- und dreimal mit Protest abgewiesen.) Es blieben dann noch 500 Thlr. an Rabattverlust. Da Hr. Nolte nur an Unterhändler (Wiederverkäufer) Rabatt gibt, so repräsentiren diese 500 Thlr. bei 12 1/2 Proc. Rabatt eine Summe von 4000 Thlr., bei 15 Proc. Rabatt eine Summe von 3333 1/3 Thlr. Ein solches Verhältniß, welches also 1/3, resp. mehr als 1/4 des Gesamtabsatzes auf Wiederverkäufer bringt, besteht in Wirklichkeit aber sehr selten, wenn nicht etwa größere Geschäfte im Auslande mit deutscher Literatur assortirt werden. Jedenfalls kann ein derartiges Geschäft nicht als ein normales gelten; seine Lage ist sogar eine ungünstigere, als diejenige solcher Handlungen, welche nicht mit