

diese ist aber im folgenden Jahre schon um 1000 *M* höher, so daß voraussichtlich die Gesamtziffer der Unkosten für 1887, trotz der einmaligen Ausgaben und Affekuranz der vorstehenden Zahlen doch noch höher sein wird, als für 1886. Im übrigen wüßte ich zu vorstehenden Zahlen nichts weiter zu bemerken, sondern lasse sie für sich selbst reden.)

Nun beweisen zwar diese Zahlen an sich gar nichts, erst im Vergleich zu dem dadurch erzielten Umsatz gewinnen sie eine Bedeutung. Ich werde den Umsatz sogleich beziffern. Vorher möchte ich nur noch bemerken, daß ich Neuigkeiten unverlangt annehme, das Börsenblatt aufmerksam und sogleich lese und nach Bedarf daraus verschreibe, mit den dickleibigen Zettelpaketen dagegen kurzen Prozeß mache, indem alle Wahlzettel, Lebluchanzeigen, Formularanpreisungen und Ähnliches sofort zur linken (es ist immer die größere Hälfte des Paketes), die lesenswerten Circulare jedoch zur rechten Hand behufs späterer genauer Durchsicht gelegt werden; daß ich also dem Novitätenvertrieb viel Zeit und Sorgfalt widme, wie es jeder Sortimentier thun soll und die bei weitem meisten auch ohne allen Zweifel wirklich thun trotz der gegenteiligen Behauptungen, die man so oft hört. Ich arbeite selbst nach bester Kraft und mit soviel Umsicht, als mir eben zu teil geworden ist; suche an Speisen zu sparen, wo es nur irgend angeht, ausgenommen an Gehältern und Löhnen. Kurz, ich glaube ein Sortimentgeschäft ohne alle Nebenweige so zu betreiben, wie es billigerweise betrieben werden muß.

Meine Umsatzziffer für das Jahr 1886 liegt zwischen 80 000 und 90 000 *M*. Nehmen wir nun 90 000 *M* Nettoumsatz an und nehmen wir ferner an, daß der ganze Umsatz nur in Büchern erzielt wäre, die mit 25% rabattiert sind, so ergäbe sich ein Bruttoumsatz von 100 000 *M*, ein Bruttogewinn von 25 000 *M*. Durch den Rabatt von 10% reduziert sich diese Summe auf 15 000 *M*. Die vorhin aufgeführten Unkosten betragen schon 13 296 *M* 93 *S*; hierzu kommen jedoch noch Zinsen (ich könnte die Summe ja nennen, aber weil sie sichere Rückschlüsse über die Kapitalverhältnisse zuließe, will ich sie lieber verschweigen) und eine gewisse Abschreibesumme für nie ausbleibende Verluste. Diese Zahlen, meine ich, beweisen, daß bei mit nur 25% rabattierten Büchern ein Rabatt von 10% durchaus nicht gegeben werden kann, wenn bei den Geschäften überhaupt etwas verdient werden soll, daß also bei allen Geschäften mit Bibliotheken u. s. w., sofern 10% Rabatt dabei gegeben werden, kein materieller Gewinn ist.

Nun kann man zwar einwerfen, daß die Sache sich auch anders betrachten läßt, daß eine ganze Anzahl der Posten des Unkostenkontos, wie z. B. Miete, Beleuchtung, Heizung u. s. w., feststehen und durch einen Mehr- oder Minderumsatz nicht berührt werden, daß man also nicht die ganze Summe der Unkosten auf jedes einzelne verkaufte Buch repartieren darf u. s. w. Allerdings werden die genannten Posten nicht direkt höher dadurch, daß ich auch mit Bibliotheken Geschäfte mit 10% Rabatt mache. Trotzdem, meine ich, muß jedes gemachte Geschäft mittragen an der Gesamtsumme der Unkosten. Sollte dieser Satz etwa nicht richtig sein? — Ist er aber richtig, so ist auch erwiesen, daß bei den Geschäften mit Bibliotheken u. s. w., die 10% Rabatt genießen und fast nur sogenannte Nettoartikel kaufen, kein oder doch fast kein materieller Gewinn übrig bleibt.

Es ist allerdings wohl möglich, daß Buchhandlungen in kleineren Städten, zumal wenn diese näher bei Leipzig belegen sind, erheblich weniger Unkosten haben. Immerhin kann auch dort nur ein sehr geringer materieller Gewinn bei den in Rede stehenden Geschäften erzielt werden. Auch die sogenannten Schleuderfirmen existieren nicht von solchen Geschäften; wohl kommen bei jenen jedenfalls mehr Partiebezüge wissenschaftlicher Litteratur und auch wissenschaftlicher Novitäten vor; aber existieren können sie von solchen Geschäften gewiß nicht, ausgenommen die Firmen, welche vermöge ihres Domiziles ohne erhebliche Bezugsspesen arbeiten. Überhaupt ist es nicht möglich, daß eine Sortimentbuchhandlung mit einem Bruttogewinn von nur 15% arbeiten und bestehen kann.

Das ist auch nie möglich gewesen, und wenn in einer soeben veröffentlichten Denkschrift einer bekannten Berliner Firma gesagt wird, daß vor 40 und 50 Jahren auch schon Rabatt gegeben wurde, so ist dabei wider besseres Wissen verschwiegen, daß damals der Buchhändler Rabatt der Regel nach 33 1/3% war. Man vergleiche nur die Kataloge von damals und heute: damals selten ein Preis mit Stern oder *n*, heute selten ein Preis ohne diese Zeichen. Diese hässliche und malitiose Denkschrift hat inzwischen schon von berufener Seite eine gebührende Abfertigung bekommen; leider werden die phrasenhaften Ausführungen und sophistischen Behauptungen manchen Nichtbuchhändler täuschen; einer Widerlegung in Fachkreisen ist das Machwerk nicht wert, denn der ganze Inhalt läuft auf den Satz hinaus: »der Ladenpreis ist nur dazu da, um dem Schleuderpreis Anlockungskraft zu geben!« ein Satz, dessen Verwerflichkeit für den Buchhandel jetzt nicht mehr bewiesen zu werden braucht.

Der Zweck dieser Zeilen geht dahin, auszuführen, daß man auf die Beibehaltung der Kundschaft mit 10% oder mehr Rabatt, und wenn es auch Bibliotheken mit großem Bedarf sind, nicht zu viel Wert legen soll. Zwar würde ich es als eine schwere moralische Schädigung empfinden, wenn der jetzt begonnene Kampf um die Abschaffung der 10% Rabatt mir meine Bibliotheks-Kundschaft, Verbindungen, die seit Generationen bestanden haben, ganz oder teilweise nehmen würde; materiell wäre die Schädigung nicht groß, denn es ist bisher wirklich so gewesen, daß man gelebt hat von dem Verkauf von Koch- und Märchenbüchern, Reiseführern, Schulbüchern, Variis und dergleichen mehr. Dennoch habe ich an dem Absatz eines wissenschaftlichen Werkes stets mehr Freude, als an dem Absatz einer Anzahl von Kochbüchern oder ähnlichen Sachen. Aber auch der Absatz wissenschaftlicher Werke soll und muß dem Buchhändler einen angemessenen unbedingten materiellen Gewinn bringen, nicht nur einen bedingten. Der Buchhandel nennt sich gern den Träger der Wissenschaft; er soll das auch sein, er muß der Wissenschaft dienen, aber nicht unentgeltlich, sondern mit dem Gewinn, der redlicher Arbeit zukommt. Die jetzige Bewegung im Buchhandel auf Reduzierung oder Abschaffung des Rabatts ist sachlich gerechtfertigt. Dies im gegebenen Falle nicht nur zu behaupten, sondern rückhaltlos nachzuweisen durch die ordnungsgemäß geführten Geschäftsbücher ist Pflicht jedes Buchhändlers, der unter den jetzigen Zuständen zu leiden hat. Geschieht das offen und loyal, dann werden die resp. Behörden und Bibliotheken, die zunächst begreiflicherweise Schwierigkeiten machen, sich der Einsicht von der Rechtfertigung der Maßregel nicht verschließen können.

In Hamburg ist, das sei hier erwähnt, die Rabattreduzierung auf 5% Skonto im ganzen sehr leicht durchgeführt worden; es handelt sich bei uns, soweit mir bekannt, nur noch um eine große Bibliothek, mit deren Verwaltung eine Verständigung noch nicht gelungen ist.

Der hiesige Ortsverein hat sich unlängst anlässlich dieser Frage an mehrere auswärtige Vereine gewandt. Die Antworten lauteten sehr verschieden. Während einige Vereine, gleich uns, energisch vorgegangen sind, lavierten andere, streben Übergangsfristen und dergleichen an. Die preussische Oberrechnungskammer und ähnliche Behörden verursachen viel Furcht. Daneben ist auch wohl viel Mißtrauen gegen die nächsten Kollegen vorhanden, die Befürchtung, daß diese Sonderinteressen verfolgen könnten. Ich teile diese Befürchtungen nicht; mögen auch hier und da vereinzelt Fälle dieser Art vorkommen, im ganzen denke ich doch viel höher von der Kollegialität und dem Korporationsgeist des Buchhandels, zumal in diesem Falle, bei dem das Interesse überall ein stark gemeinsames ist. Und die Oberrechnungskammer, die Ministerien und Behörden sind durchaus nicht zu fürchten; erstens weil der etwaige materielle Verlust, den der einzelne erleiden könnte, nur, wie ich nachgewiesen zu haben glaube, ein minimaler sein kann, und zweitens die Behörden dem einmütigen Vorgehen