

G. v. v. Trautvetter in Berlin.	F. W. von Biedermann in Leipzig.	2142
Ebeling, F. W., der deutsche Roman. Ein Neue Tefel. 8°. (103 S.) * 1. 20	Ernst, Handbuch der Hausfrau.	
	Beigel, Die Buchführung.	
Carl Ulrich & Co., Verlagsbuchh., in Berlin.	H. Chr. Fr. Sudlin (Richard Schoch) in Berlin.	2141
Vielsch, O. v., Glück! Roman aus der heut. Gesellschaft. 8°. (239 S.) * 3. —	Falkenstein, Aertzlicher Reisebegleiter und Hausfreund.	
Otto Wigand in Leipzig.	E. Goershelmann in Riga.	2142
Jahresbericht üb. die Leistungen der chemischen Technologie m. besond. Berücksicht. der Gewerbestatistik f. d. J. 1890. Begründet von R. v. Wagner. Fortgesetzt v. F. Fischer. 36. od. neue Folge 21. Jahrg. gr. 8°. (XXXVI, 1247 S. m. 209 Abbildgn.) * 24. —	Lütken, Henry Drummond's Tractate.	
	Otto Meißner's Verlag in Hamburg.	2142
	Engels, In Sachen Brentano contra Marx wegen angeblicher Citatsfälschung.	
	G. Pierson's Verlag in Dresden.	2143
	Lothar, Der verschleierte König.	
	Jos. Roth, vorm. G. Schmid'sche Buchhandlung in Gmünd.	2143
	Kaiser, Geschichte Württembergs. 2. Aufl.	
	Eduard Rühl's Verlag in Saagen.	2144
	Walther, landwirthschaftliche Thierheilkunde.	
	F. Schneider & Co. in Berlin.	2140
	Bauer, Wack auf!	

Verzeichnis künftig erscheinender Bücher, welche in dieser Nummer zum erstenmale angekündigt sind.

Albanus'sche Verlagsbuchhandlung in Dresden.	2144
1891 und 5652. Sem — Min — Thora. Vorläufer des projektierten cosmoreligiösen Weltcongresses behufs endgültiger Lösung der Judenfrage. Von einem Semminthoraner.	

Nichtamtlicher Teil.

Eine Buchführung des Sortimenters.

Wieviel verdiene ich jährlich? Eine neue praktische und einfache Buchhaltung (nebst Inventur und Bilanz) für reine Sortiments-Geschäfte und Sortiments-Geschäfte mit Nebenzweigen (Buch-, Kunst-, Musikalien- und Papierhandlungen). Ein Handbuch für Prinzipale, Gehilfen, Lehrlinge, Geschäftsverkäufer und Kaufliebhaber von Paul Massute. 8°. 44 S. Frankfurt a. O. 1891, L. Massute's Hofbuchhandlung.

Der glücklich gewählte Titel vorstehenden Büchleins stellt eine Frage, die bei aller ihr innewohnenden Wichtigkeit doch kaum von der Mehrzahl unserer deutschen Sortimenter mit der wünschenswerten Genauigkeit dürfte beantwortet werden können. Der Verfasser deutet in der Vorrede an, daß unsere Sortimenter zu ihrem Schaden geneigt sind, ihr Augenmerk mehr auf die Höhe des Umsatzes zu richten, als auf den Reingewinn. Gemeinhin wird ja ein höherer Umsatz auch einen höheren Reingewinn zur Folge haben, doch ist dies keineswegs die Regel, und einzig bestimmend für den Wert einer Handlung wird immer der Reingewinn bleiben, der das Erträgnis einer Jahresarbeit ziffernmäßig feststellt und die unerläßliche Grundlage für eine Wertberechnung giebt.

Ganz abgesehen davon, daß die regelmäßige Aufstellung des Reingewinns gesetzliches Erfordernis und, auch ohne diesen äußeren Zwang, für den Geschäftsmann so selbstverständlich ist, daß ihre Wichtigkeit absolut keiner Erörterung bedarf, zeigt sich die Notwendigkeit einer genauen Wertberechnung auch nach außen hin verhältnismäßig oft in denjenigen Fällen, wo das Sortiment mit allen seinen Nebenzweigen als Kaufobjekt in Frage kommt. Wohl kaum in irgend einem Handelszweige treten diese Fälle so häufig ein, wie im deutschen Sortimentsbuchhandel, und diejenigen von ihnen dürften sehr in der Minderheit sein, bei denen der Verkäufer um kaufmännischen Gewinnes willen sich des Besitzes seiner Handlung begiebt. In der Mehrzahl der Fälle zieht ein vor wenig Jahren noch unternehmungstüchtiger und hoffnungsfreudiger Mann nach schlimmen Enttäuschungen um eine bittere Lebenserfahrung reicher aus einem verhältnismäßig kurze Zeit innegehabten Besitztum. Nur die Unklarheit über den Stand seines Geschäftes von Anbeginn an zwingt ihn zu diesem Opfer; ihr zum weitaus überwiegenden Teile hat er die Sorge zu verdanken, die seine Selbständigkeit trübte, ihr allein den Verlust eines oft beträchtlichen Kapitals, der schließlich der Preis ist für lange Ueberarbeitung und zwecklose Anstrengung.

Ueber diese bisweilen sogar öffentlich hervortretende Unklarheit bemerkt der Verfasser treffend folgendes: »Wie wenig klar sich oft Handlungsbesitzer über ihre eigenen Verhältnisse sind,

dafür geben u. a. die verschiedenen Verkaufsanträge von Geschäften schlagende Beweise. Angebote mit dem geradezu naiven Vermerke „Umsatz 30—40000 M., Reingewinn 4—5000 M.“ gehören keineswegs zu den Seltenheiten. Und da wundern sich alsdann die Verkäufer, wenn sie jahrelang auf einen Käufer vergeblich warten: wer soll wohl ernstlich auf eine Handlung bieten, deren Reingewinn und Umsatz nicht einmal der Inhaber genau anzugeben vermag? — Welche Handlung soll Käufer eigentlich erwerben? Die mit 30000 M. und 4000 M., oder die mit 40000 M. und 5000 M.? Daß der Wert beider ein grundverschiedener ist, leuchtet jedem Unbefangenen ein. Hierzu kommt noch, daß selbst genauer als oben angegebene Reingewinnsummen bei eingehender Prüfung durchgehends zusammenschrumpfen, weil die nur geschätzten Spesen stets zu niedrig angesetzt sind.«

Der Verfasser deckt hier mit dankenswerter Offenheit einen Schaden auf, auf dessen Vorhandensein die leider weit verbreitete Unzufriedenheit und Unlust des Sortimenters wenigstens zu einem Teil zurückzuführen ist. Freilich kann nicht bestritten werden, daß im großen und ganzen das kleine und mittlere Sortiment Ursache zur Unzufriedenheit hat. Gegenüber anderen Geschäftszweigen hat es sich über eine unverhältnismäßige Zuteilung von Arbeit und Verdienst zu beklagen, in seinem Umsatz ist es meist in unüberwindliche örtliche Grenzen gewiesen, während der Verlag mit einem glücklichen Griff alle Vorteile eines Monopols ausbeuten darf. Das tägliche Maß der Arbeitsanforderung, nicht zu vergessen der vielen ganz unabweislichen Verpflichtungen im geselligen Leben der Kleinstadt, deren Last man in großen Städten freilich nicht kennt, läßt den kleinen Sortimenter schwer zur Sammlung gelangen, um beständig den Stand seines Soll und Haben sich gegenwärtig zu halten; die Anstellung eines besonderen Buchhalters verbietet der geringe Reinertrag, die Zuflucht zu Nebenzweigen fördert die Verzettelung. Und doch ist kein Zweig unseres Geschäftes mit gleicher Entschiedenheit wie das Sortiment darauf angewiesen, den Pfennig zu Rate zu halten und sich täglich Rechenschaft über dessen Gewinn oder Verlust zu geben.

Diese Erwägungen, im Verein mit der Thatsache, daß die einfache kaufmännische Buchführung ohne mannigfache weitgehende Veränderungen für den Sortimenter nicht verwendbar ist, die doppelte sich meist von selbst verbietet, haben den Verfasser der in der Ueberschrift genannten Schrift dahin geführt, sich selbst eine Buchhaltung zu schaffen, die er zunächst seinem (mit Nebenzweigen verbundenen) Geschäft angepaßt hat. Ihre praktische