

stehen und fallen mit einander —, und wo ihn selbst die Spitzen der Behörden und Vertreter der Wissenschaft bei den Leipziger Festivitäten mit Ehren überhäufen, können wir wohl erwarten, daß man oben auch für unsere Brotfrage mehr Verständnis zeigt als bisher und sie weder von dieser noch von unserer Seite für importun erklärt. Wir sind mit unserer Existenz allerdings nicht nur nach oben gewiesen; doch liegt es in der menschlichen Natur, daß man sich gern nach oben richtet. Fast alle Beamte jeglichen Charakters, die wir zu unseren Kunden zählen, beanspruchen für sich den gleichen Rabatt, und das wirkt zurück auf die civilen Kreise. Darum bleibt uns nichts weiter übrig, als hier den Hebel anzusetzen, denn ohne eine feste Position nach oben werden wir eine solche auch nach unten nicht gewinnen. An diesem Punkte hängt die Entscheidung für Sein und Nichtsein des soliden Sortiments.

Es wäre zwecklos, die kritische Lage desselben noch weiter zu beleuchten, nachdem sie durch die bisherigen Verhandlungen und Beschlüsse der Orts- und Kreisvereine bestätigt worden ist und auch die letzten Verhandlungen in Leipzig über die Lehrlingsfrage unsern nervus rerum in kein allzu günstiges Licht gestellt haben. Ebenso ist man sich allgemein darüber einig, daß der Rabatt das Grundübel ist, das den Boden des Sortiments erschüttert. Wir verhehlen uns andererseits nicht, daß die unlautere Konkurrenz im eigenen Lager und noch mehr die der Nichtbuchhändler eine fast ebenso große Gefahr für unsere Existenz mit sich bringt. Die Bezugsweise der Zwischenhändler, wie sie namentlich in Leipzig floriert, bedarf einer gründlichen Recherche, wenn das solide Sortiment nicht ganz herabkommen soll. Und noch manches andere Kapitel ließe sich aufdecken. Wer jedoch ein ganzes Lebensalter im Detail des Buchhandels verbracht hat und nicht vergeblich bei Adam Riese in die Schule gegangen ist, kann sich unmöglich darüber täuschen, daß das Minimum des Reinertrags zwar auf verschiedene Gründe zurückgeführt werden kann — in No. 248 d. Bl. ist dieser Punkt sehr verständnisvoll erörtert —, daß es aber in erster Linie der abnorme Rabatt ist, der auch den solidesten Betrieb in Frage stellt. Der Verlust, den wir hierdurch andauernd und sicher erleiden, übertrifft jedenfalls die sonst gebotenen Vorteile, und die Unterschätzung dieses Verlustes hat leider zu fatalen Illusionen geführt. Es giebt keine größere Gefahr fürs Sortiment, als den zwingenden Ausgaben und Zahlungslisten gegenüber eine so schwache Position des reducierten Verdienstes aufrecht erhalten zu wollen, und damit wird die Frage des Exempels zugleich eine Gewissensfrage. Gegen die Konkurrenz können wir uns unter den heutigen Verhältnissen schwerlich schützen, wenn wir auch hier und da noch manchen Niegel vorzuschieben haben; aber unsern eigenen Verdienst zu schützen, — dieses Mittel haben wir wenigstens noch in der Hand, falls Verlag und Sortiment einig zusammenhalten. Warum sollte uns nicht möglich sein, was in anderen Branchen bereits mit Erfolg erzielt worden ist? —

Trotz alledem wird die ganze Bewegung der Rabattfrage vielfach als ein Rückschritt angesehen; sie sei unvereinbar mit den wirtschaftlichen Erscheinungen der Zeit, und es zeuge nur von Beschränktheit im Denken, sie aus der Kette der ökonomischen Entwicklungsfaktoren heraus lösen zu wollen. Nun sind wir keineswegs so einfältig, das Prinzip der Entwicklung zu verkennen; aber wir können es nicht als das des Behenlassens und des Unabwendbaren erfassen. Wir haben noch so viel gesunden Menschenverstand, um den letzten Grund des historischen Materialismus zu durchschauen als den des Egoismus in höchster Potenz. Auch wir wissen die Bedeutung der Centralisation, wie sie sich in Berlin und Leipzig verkörpert, wohl zu würdigen, halten es aber nicht für not-

wendig, daß das Provinzsortiment dadurch lahm gelegt oder lebensunfähig gemacht wird. Und wir haben lange genug an diesen größten Plätzen des Buchhandels gelebt und praktiziert, um nicht auch ihre Schattenseiten gründlich kennen gelernt und den Eindruck erhalten zu haben, daß die gerühmte Entwicklung oft mehr einen Rückschritt als Fortschritt bedeutet. Dem viel berufenen »common sense« der englischen Rasse, der glücklich Reiche und Arme gezeitigt hat, setzen wir unser gutes deutsches »Leben und Lebenlassen« mutig entgegen und glauben damit mehr dem wahren Prinzip der Entwicklung zu dienen als jene Anhänger der wirtschaftlichen Vernichtungstheorien. Nicht in der Divergenz, sondern in der Kongruenz der Kräfte liegt das Gleichgewicht für den gesunden Fortbestand unsres Handels und Wandels.

Die Existenzbedingungen des großstädtischen Geschäfts haben zwar den bisherigen Ausnahmezustand als notwendig erscheinen lassen, doch sind wir damit nun an einen Punkt gelangt, wo es sich entscheiden muß, ob wir noch weiter rückwärts oder vorwärts gehen wollen. Der gordische Knoten darf nicht durchhauen, er muß gelöst werden. Diese Lösung kann nur dadurch geschehen, daß wir mit dem Provinzsortiment auf Grund der fünf Prozent Hand in Hand gehen. Auch diese fünf Prozent sind nicht konsequent und befreien uns nicht von allen Leiden; aber sie schließen das zur Zeit Erreichbare ein. Sie bilden wenigstens eine gemeinsame Grundlage zum Frieden im eigenen Lager, sie lassen uns so viel, als wir für unsere Existenz absolut nötig haben — denn wir können trotz der günstigen Rabattskalen vieler Verleger nur mit dem rechnen, was wir wirklich absetzen — und zeigen schließlich unseren Kunden, daß wir auch ihrem Egoismus gegenüber keine Unmenschen sind. Berlin und Leipzig dürfen ihre ohnehin günstige Position nicht länger zum Schaden des ganzen Organismus ausnutzen; sie werden ihre natürliche Anziehungskraft nach wie vor behaupten, sollten aber ihren Platz an der Spitze des civilisatorischen Buchhandels mit mehr Rücksicht einnehmen. Und da Leipzig sich s. Z. in der Ablehnung der fünf Prozent auf Berlin berufen hat, so wird es uns nachfolgen, wenn wir mit gutem Beispiel vorangehen. —

Das Heil des Buchhandels hängt nicht allein an der viel erörterten Rabattfrage; das wissen wir alle. Das sicherste Fundament unsres Berufs liegt in der Macht des Persönlichen; auch davon sind wir überzeugt; aber gehörten wir selbst zu den »Edelsten der Nation«, so könnten wir doch des festen Bodens unter den Füßen nicht entbehren, und diesen durch Sturm und Drang zu sichern, fordert unsere volle Energie und Einigkeit heraus. Dazu sollte auch diese »Lösung des gordischen Knotens« dienen.

Berlin, im Oktober 1899.

M. L. Matthies.

## Ueber den Ankauf von Sortimentsgeschäften.

(Vgl. Nr. 248 d. Bl.)

Mit den Ausführungen unter dieser Ueberschrift in Nr. 248 des Börsenblattes werden alle Besitzer von Sortimentsgeschäften kaum einverstanden sein. Und zwar aus triftigen Gründen nicht. Wenn ein Gehilfe sich selbständig machen will, so kann er entweder ein schon bestehendes Geschäft kaufen oder er muß ein neues gründen. Thut er ersteres, so spart er zunächst sämtliche Arbeiten und Kosten der Neugründung, die nicht gering sind. Er zieht aus dem übernommenen Geschäft sofort eine bestimmte Rente, je nach dem Umfang des Sortiments höher oder niedriger, und hat sogleich, auch bei den Verlegern, einen sonst erst unter Kosten und Schwierigkeiten zu erwerbenden Kredit. Die Kund-