

oder Rabatt nach buchhändlerischer Rechnung 160 M auf 560 M = ca. 29 Prozent.

Bücher im Werte von 560 —

Rabatt 25 Prozent 140 —

Kostenpreis 420 —

netto gegen 400 — Kolonialwaren.

Bücher im Werte von 560 —

Rabatt 30 Prozent 168 —

Kostenpreis 392 —

netto gegen 400 — Kolonialwaren.

Da aber der Kolonialwarenhändler in Leipzig 15 bis 16 Prozent aufschlägt, so verdient der Lieferant des Herrn Professor Bücher nach obigem Beispiel nämlich

Kostenpreis 500 —

Zuschlag 16 Prozent 80 —

Verkaufspreis 580 —

Rabatt nach buchhändlerischer Rechnung 31 Prozent — wenn er ihm ein Faß Wein liefert, während sein Buchhändler, wenn er ihm für 580 M Bücher liefert, nur 30 Prozent verdient, selbst wenn Herr Bücher auf Rabatt großmütig verzichten sollte.

Bei Manufakturwaren beträgt nach Bücher der Zuschlag 10—33 1/3 Prozent, für Woll- und Weißwaren 15 bis 30 Prozent, für Posamenten 25—33 1/3 Prozent, also noch mehr als auf Kolonialwaren, und dies mit vollem Recht, da Kolonialwaren von arm und reich täglich und stündlich gebrauchte Massenartikel sind, bei denen eine Einschränkung, auch bei schwächer werdender Einnahme der Konsumenten, nur in geringerem Maße möglich ist — denn essen muß jeder. Dagegen werden derartige Einschränkungen bei Kleidungsstoffen oder gar Luxusartikeln zu machen gesucht und werden gemacht, von Büchern ganz zu geschweigen.

Ghe ich untersuche, inwieweit es berechtigt und möglich ist, die verschiedenen Warengruppen mit einander zu vergleichen, möchte ich als grundlegenden Fehler der Beweisführung Büchers feststellen, daß er übersehen hat, daß der Buchhändler en detail einkauft — selbst Partien von einem Duzend können doch nicht als ein Großeinkauf gelten, und Reisegeschäft und populäre Literatur kommen hier nicht in Betracht — der andre Kleinhandeler en gros. Dadurch ist es diesem ermöglicht, auf die Ware sämtliche Unkosten zu schlagen, die die Ware erfordert hat, auf diese Kosten der Ware und Unkosten nachher den prozentualen Zuschlag. Anders der Buchhändler. Bei dem feststehenden Ladenpreis und dem ebenso feststehenden Nettopreis hat der Buchhändler nicht nötig, jede einzelne Ware zu kalkulieren, wie es der übrige Kleinhandel tun muß, und bei dem Detaileinkauf würde die genaue Berechnung jedes einzelnen Buches eine zeitraubende und zudem zwecklose Arbeit sein. Dazu kommt der Konditionsbezug, der Spesen auf Waren verursacht, die gar nicht verkauft werden, deren Rücksendung vielmehr noch zu weiteren Unkosten nötigt. Diese Unkosten, also Fracht und Emballage, für nicht verkaufte Konditionswaren, muß auf die verkaufte Ware, also auf die Fest- und Barbezüge geschlagen werden. Bei dem Kleinfram des Buchhandels läßt sich eine solche Berechnung nicht machen oder würde unverhältnismäßige Kosten verursachen. Will man aber Sortiment und den übrigen Kleinhandel vergleichen, so darf man die verschiedene Art der Berechnung des Bruttonutzens nicht unberücksichtigt lassen.

Ich habe schon oben bei Zusammenstellung der Zuschläge bei verschiedenen Zweigen des Kleinhandels angedeutet, worin diese Verschiedenheit ihren Grund hat. Während Kolonialwaren jeder gebraucht, arm und reich, eine Einschränkung bei verminderten Einnahmen stets nur in beschränktem Maß möglich ist, ist eine solche Einschränkung bei

Manufakturwaren sehr wohl möglich, sicher bei Glaswaren und Porzellan, namentlich bei teuren Waren, wobei, was auch Bücher anführt, bei Glas und Porzellan das Risiko des Bruchs, bei Manufakturwaren der Wechsel der Mode ins Gewicht fällt, »alles verteuernde Momente, die beim Buchhandel fehlen (S. 65)«. Gewiß fehlen diese Momente, aber nicht »die Gefahr des Verderbens bei vielen Kolonialwaren«, die bei Büchern Veralten oder Erscheinen neuer Auflagen genannt wird. Da Herr Bücher wissenschaftliches und allgemeines Sortiment ja auch nach Belieben zusammenwirft, so darf ich wohl auch einmal einen solchen Seitensprung machen und Herrn Bücher fragen, ob er sich einmal bei älteren Geschäften erkundigt hat, wieviel Kapital sie in jetzt geradezu unverkäufliche Prachtwerke gesteckt haben, bezw. wieviel sie an liegen gebliebenen älteren Auflagen von Schulbüchern oder Kompendien verloren haben. Sowohl diese Prachtwerke als die Schulbücher sind keine Kommissionsartikel, sondern haben bares Geld gekostet. Der Einwand Büchers, daß der Kleinhandel durchweg mit eignem Kapital arbeitet, während der Sortimenter zu einem großen Teil mit dem Kapital des Verlegers seinen Betrieb unterhält, daß die Kreditfristen nur den vierten Teil so lang sind wie im Buchhandel und daß die eigentliche Vertriebsarbeit des letztern keinen Vergleich aushalten kann mit derjenigen in andern Kleinhandelszweigen, ist direkt falsch. Herr Bücher stellt dies einfach als Postulat auf, Beweise bringt er nicht. Wie steht es nun tatsächlich hiermit?

Wie ich schon im Laufe dieser Arbeit erwähnt habe, hat der Buchhändler seinen Bedarf zur Hälfte bis drei Viertel mit barem Gelde zu decken, oder aber in sehr kurzen Zahlungsfristen (Barfkonten bei Barfortimentern, bezw. beim Verleger). Zeitschriften, häufig auch Fortsetzungen, werden fast durchgängig nur gegen Barzahlung abgegeben, Partien ebenso, ferner fester Bedarf bei billigerem Barbezug. Der Kredit, den der Sortimenter genießt, wird zwar Jahreskredit genannt, weil die Waren, die vom 1. Januar bis 31. Dezember eines Jahres geliefert werden, zur Ostermesse des kommenden Jahres verrechnet werden. Ist dieser Kredit aber wirklich ein Jahreskredit? Der größte Teil der neuen Erscheinungen wird im letzten Viertel des Jahres ausgegeben, so daß der Kredit meistens nur ein halbes Jahr läuft. Dazu kommt noch, daß bis weit in den Januar hinein, nachdem der Sortimenter längst die Rechnungen an seine Kunden gesandt hat, noch Bücher in alte Rechnung ankommen, die also noch in der Ostermesse des Jahres, in dem sie eingetroffen sind, bezahlt werden müssen. Ja selbst im Februar erscheinen Fortsetzungen, die der Verleger noch in alte Rechnung expediert, und es denen, die damit nicht einverstanden sind, anheimstellt, »sie gegen bar zu beziehen«! — Wer den Schaden hat, braucht für den Spott nicht zu sorgen! Die ausländische Literatur, die doch in jedem wissenschaftlichen Sortiment einen angemessenen Raum einnimmt, wird halbjährlich verrechnet. Endlich gibt es in jedem Sortiment eine ganze Anzahl kleinerer und größerer Verleger, von denen nur hin und wieder ein Buch gebraucht wird, ein Bedarf, für den man eine Rechnungsverbindung weder beanspruchen kann, noch erhält, ebensowenig werden Antiquaria anders als gegen Barzahlung abgegeben. Das Ergebnis dieser Auseinandersetzung ist: im Buchhandel die Hälfte bis drei Viertel des Umsatzes Barbezug, daneben ein Viertel, ein Halb, drei Viertel, vier Fünftel und fünf Vierteljahr-Rechnung. Läßt sich der Durchschnitt auch nicht genau bestimmen, so weisen meine Erfahrungen und häufig angestellte Stichproben auf einen Durchschnitt von sieben bis neun Monaten hin; unter Berücksichtigung des Barbezugs dürfte aber sechs Monate das Höchste treffen.

Wie steht es nun mit dem Kredit im übrigen Klein-