

handel, der nach Bücher »durchweg mit eigenem Kapital« arbeitet?

Nach meinen Erfahrungen und Erkundigungen ist auch dies nicht richtig. Nehmen wir den Kolonialwarenhändler. Für Kaffee, Zucker und ähnliche Artikel ist Zahlungsbedingung Kasse oder drei Monat Ziel. Kasse heißt aber Zahlung nach dreißig Tagen mit 2 Prozent Diskont. Da nun der Kolonialwarenhändler seinen Bedarf für einen Monat deckt, andererseits der größte Teil seines Umsatzes Barverkauf ist, so hat er zur Zeit der Zahlung bereits den Betrag, den er zu zahlen hat, einschließlich seines Nutzens, vereinnahmt. Er braucht also gar kein erhebliches eignes Kapital zu diesem Geschäft. Dasselbe ist der Fall bei Artikeln, bei denen drei Monat Ziel gegeben wird. Daß übrigens sehr häufig erst nach drei Monaten ein Wechsel drei Monate dato gegeben und so sechs Monate Ziel gewährt wird, nur nebenbei.

Bei Seidenwaren gelten folgende Bedingungen: Kassa und 4 Prozent Diskont oder sechs Monate Ziel. Kassa heißt auch hier dreißig Tage nach Empfang. Also auch hier kann der Kleinhändler bei geschickter Disposition und genügendem Barverkauf das Kapital des Fabrikanten — nicht sein eignes — ausnutzen. Nur erwähnen will ich noch, daß Konjunkturgewinne beim Handel mit Seidenwaren nicht ausgeschlossen sind.

Bei Manufakturwaren sind die Bedingungen, die dem Kleinhändler gestellt werden, noch günstigere, die Kredite noch längere. —

Ich habe Bücher auf seinem Wege folgen müssen, obgleich ich persönlich dieser Beweisführung keinen großen praktischen Wert beimesse. Nicht der prozentuale Gewinn ist es, der entscheidet — Bankgeschäfte arbeiten mit $\frac{1}{8}$ Prozent und sogar $\frac{1}{4}$ pro Mille, große Banken häufig mit noch geringern Sätzen — sondern der Umsatz, der in einem Handelszweig erzielt werden kann, und die Kosten und die Arbeit, die, um diesen Umsatz zu erzielen, aufgewendet werden müssen. Danach läßt sich berechnen, welcher Prozentsatz von diesem Umsatz nötig ist, um die Kosten zu decken und dem Betriebsunternehmer einen standesgemäßen Unterhalt zu gewähren. Wenn Bücher behauptet, »daß die eigentliche Vertriebsarbeit des Buchhandels keinen Vergleich aushalten kann mit derjenigen in andern Kleinhandelszweigen (S. 65)«, so ist mir dieser Ausspruch unverständlich. Es gibt gar kein Geschäft, das so viele Arbeit aufwenden muß, die der Kunde als eine selbstverständliche betrachtet, die zum Geschäft gehört und ohne Zahlung geleistet werden muß. Wenn jemand in einem Geschäft eine bestimmte Sorte Hosenträger verlangt, die der Ladenhalter nicht führt, so wird ihm das Nichtvorhandensein höflich mitgeteilt, aber nur in ganz ausnahmeweisen Fällen wird es dem Ladenhalter einfallen, ihm ein Paar von der gewünschten Sorte zu beschaffen, jedenfalls nicht, ohne die außerordentliche Arbeit und die Kosten, die ihm aus der Bestellung eines einzelnen Stücks erwachsen, sich bezahlen zu lassen. Verlangt dagegen jemand in einer Buchhandlung ein nicht vorrätiges Buch, so wird ihm nicht nur auf festes Verlangen das Buch ohne Mehrkosten beschafft, es wird, wenn er es wünscht, ohne Kaufbedingung und ohne Entschädigung, auch zur Ansicht bestellt, ihm auch womöglich noch drei oder vier andre Bücher ähnlichen Inhalts empfohlen und, wenn erwünscht, zur Ansicht zugänglich gemacht. Einmal liegt dies in der Natur des Buches, das individuell ist und nicht ebensogut durch ein anderes denselben Gegenstand behandelndes Buch ersetzt werden kann, ein anderes Mal ermöglicht diese Tätigkeit nur die soviel geschmähte eigentümliche Organisation des Buchhandels, die sich eben der Natur des Buchs angepaßt hat.

Der übrige Kleinhandel verkauft, was er hat; der Buch-

handel verkauft, was er nicht hat. Ist die Bestellung eines einzelnen Gegenstandes im übrigen Kleinhandel eine Ausnahme, so ist es beim Buchhandel die Regel. Jedes einzelne Buch muß bestellt, die Bestellung kopiert, das eingetroffene Buch ausgezeichnet, die Faktur im Bestellbuche ausgetan, die Faktur eingetragen, sehr häufig eine Rechnung für den Besteller ausgeschrieben, die Rechnung gebucht und, wenn sie nicht gleich bezahlt wird, auf Konto übertragen und mit den andern Entnahmen auf eine Gesamtrechnung gesetzt werden. Das sind neun Tätigkeiten, die der Verkauf eines Buchs, koste es nun 50 \mathcal{J} oder 10 oder 100 \mathcal{M} , nötig macht. Wenn dem gegenüber Bücher sagt, daß jedermann sehe, daß ein Kolonialwarenhändler, wenn er einen Sack Kaffee ausgewogen hat, eine der Höhe seines Gewinns proportionale Arbeit geleistet habe, und fortfährt: »wenn aber der Sortimentler eine Broschüre für 1 \mathcal{M} verkauft, so leistet er nicht weniger, als wenn er einen Baedeker für 8 \mathcal{M} verkauft, und doch hat er im ersten Fall 33 \mathcal{J} , im letzten 3 \mathcal{M} 20 \mathcal{J} Verdienst«, so würde eine gewöhnliche Logik daraus schließen, daß ein Buchhändler, wenn er nur Bücher für 1 \mathcal{M} verkaufen sollte, nicht würde existieren können und daß der Gewinn an Büchern, die 8 \mathcal{M} und mehr kosten, den trostlosen Verdienst von 33 \mathcal{J} , von dem ja noch Fracht, Kommission, Emballage und die allgemeinen Geschäftsunkosten abgehen, erträglich macht. Statt dessen aber schließt Bücher: »Man wird es dem Bücherkäufer nicht verdenken können, wenn er an Vertriebskosten Anstoß nimmt, für welche er eine innere Berechtigung nicht zu erkennen vermag.« Als ob der Kolonialwarenhändler, wenn er fünf Pfund Kaffee à 1 \mathcal{M} 40 \mathcal{J} für 7 \mathcal{M} verkauft, nicht auch dieselbe Handreichung zu machen hätte, als wenn er ein viertel Pfund für 35 \mathcal{J} verkauft, ein Banquier, wenn er für 100 \mathcal{M} oder für 20000 \mathcal{M} Effekten kauft, und als ob ein Professor nicht dieselbe Arbeit auf seine Kollegen zu verwenden hätte, wenn er zwanzig oder zweihundert Zuhörer hat!

»Ähnlich ist aber auch das Verhältnis des Verlegers zum Rabattwesen. Der Verleger bewilligt dem Sortimentler, der im Jahre für nur 3 \mathcal{M} von ihm bezogen hat, den gleichen Nutzen wie dem, der für 3000 \mathcal{M} Bücher seines Verlags vertrieben hat, vorausgesetzt, daß es sich nicht um Partiebezug handelt, versagt aber dem Privaten, der aus seinem Verlag für 300 \mathcal{M} Bücher kauft, jeglichen Nachlaß. Wo findet sich ähnliches in einem andern Handelszweig? (S. 67.)«

Daß der Verleger nicht verschiedene Preise hat — abgesehen von den Partiebezügen — für große und kleine Abnehmer, ist eine Folge der Entwicklung, die der Buchhandel genommen hat, und des einmal festgesetzten Laden- und Nettopreises. Ob es übrigens nicht im Interesse des Verlegers läge, eine Umsatzprämie, die im Verhältnis zu der Höhe des Umsatzes steigt, zu gewähren, ist der Erwägung wert und wäre wahrscheinlich geeignet, zur Erhöhung des Umsatzes mit dem einzelnen Verleger einen Ansporn zu geben. Zum Teil geschieht dies schon jetzt in dieser und jener Form, zum Beispiel in nachträglicher Gewährung von Freiemplaren, wenn im Laufe des Rechnungsjahrs eine Partie oder mehrere abgesetzt werden.

Bin ich in dieser Beziehung in der Lage, mit Herrn Professor Bücher übereinzustimmen, so kann ich die Klage, daß der Verleger Privaten, die aus seinem Verlage für 300 \mathcal{M} Bücher kaufen, jeglichen Nachlaß versage, nicht für berechtigt erachten. Wird es auch nicht allzuviel Verleger geben, an die eine Bestellung eines Privaten auf Bücher im Betrag von 300 \mathcal{M} gelangt, so hat, wenn es vorkommt, der Verleger zu bedenken, daß der Sortimentler, der dem Privatmann das ganze Jahr hindurch Kleinram liefert, auch ein Recht hat, eine vorkommende größere Bestellung zu erhalten.