

J. F. Schreiber in Göttingen.	6860	Stähelin & Lauenstein Verlag in Berlin.	6865
Meggendorfer-Blätter München. 15. Jahrgang. IV. Quartal 1903. Wochenausgabe 3 M; Salon-Heftausgabe à Heft 50 s.		Wießner, Das Werden der Welt und ihre Zukunft. 2 M.	
Ignaz Schweizer in Aachen.	6859	Wilhelm Süßerott in Berlin.	6865
Aachener Bote auf 1904. 10 s.		Rathsack, Mecklenburgische Küche. 2. Aufl. 2 M 50 s.	
— Sinkender Bote auf 1904. 10 s.		Richard Taendler in Berlin.	6866
Der Deutsche Sinkende Bote auf 1904. 10 s.		Lohde, Flüchtiges Glück. 3 M; geb. 4 M.	
a) Briestaschen-Kalender auf 1904. 10 s; geb. 25 s.		Beit & Comp. in Leipzig.	6857
b) Portemonnaie-Kalender auf 1904. 10 s; geb. 20 s.		Förster, Der Kreditauftrag. Ca. 6 M.	
Wand- und Notizkalender auf 1904. Roh 10 s; aufgez. 25 s.			
Alle à 10 s.			
— Legterer aufgezogen à 25 s.			
Felician, Ein Weihnachtsmärchen. 80 s.			
Neues Theater. Heft 20.			

Nichtamtlicher Teil.

Professor Bücher und der deutsche Buchhandel.

Parturiunt montes, nascetur ridiculus mus!

Ein ordentlicher Professor der Nationalökonomie veröffentlicht im Auftrage des »akademischen Schutzvereins« unter der Flagge eines der ersten Verlagsbuchhändler Deutschlands eine sechzehn Bogen starke Schrift, um mit dem großen Apparat der Wissenschaftlichkeit den Beweis zu erbringen, daß der Sortimenterbuchhandel sich auf Kosten der Gelehrten, ja der gesamten Wissenschaft bereichert und »seine Aufgabe im Wirtschaftsleben unsers Volks nur ungenügend, und auch dies nicht in der billigsten, sondern in der denkbar teuersten Weise erfüllt« (Seite 231).

Wahrlich, der Verfasser hätte einem geeigneteren, wichtigeren Gegenstande Zeit und Mühe widmen können, als diesem armseligen Zweig des Handels, dessen Gesamtumsatz in ganz Deutschland kaum den eines einzigen großen Export- oder Warenhauses, eines Bankgeschäftes oder einer der bedeutenderen Industrie-Unternehmungen erreicht!*)

Vor allem verkennt er die Grundlagen des Unterschieds zwischen dem Handel mit Waren jeglicher Art und dem mit Büchern.

Während der Verkaufspreis im erstern Falle ganz der Konjunktur unterworfen und die Höhe des Preises je nach der Lage des Marktes, nach Mangel oder Überfluß festgesetzt ist, wird der Preis des Buchs von dem Fabrikanten, dem Verleger, unveränderlich festgelegt, und von ihm allein ist abhängig, welcher Nutzen dem Kleinhändler, dem Sortimenter, aus dem Verkauf seines Produkts erwachsen soll.

Jeder andre Kleinhändler kann seine Ware von dem Produzenten beziehen, der ihm der billigste erscheint, er kann den Verkaufspreis nach Belieben festsetzen und jeden Vorteil wahrnehmen, den eine Erhöhung der Konjunktur ihm bietet.

Mit Ausschluß der sogenannten Konkurrenzartikel hat dagegen der Buchhändler für seinen Bedarf nur immer eine Bezugsquelle für jedes Buch und muß sich mit dem vom Verleger bestimmten Nutzen begnügen.

Darin liegt der Krebschaden des Sortimenterbuchhandels, und deshalb können die Händler nur schwer und in der allerbescheidensten Form ihr Auskommen finden. Kleiner, beschränkter Umsatz, die Schwierigkeit, dem Geschäft über Stadt

*) Ich habe nur den reinen Sortimenterbuchhandel im Auge. Die meisten Sortimenter erzielen nebenher einen bedeutenderen Umsatz durch Kunst- und Schreibmaterialienhandel.

und Kreis hinaus eine Ausdehnung zu geben, verhindern ein Aufblühen, wie es in andern rein kaufmännischen Branchen gang und gäbe ist. Unendliche Mühe, Arbeit, Fleiß, Wahrnehmung der kleinsten Interessen, sowie ein gewisser Grad von Bildung sind erforderlich, um den Sortimenter über Wasser zu halten und ihn existenzfähig zu machen.

Der Herr Professor hat sich hier auf ein Gebiet begeben, dessen inneres Wesen er aus eigener Anschauung nicht genügend kennt; seine Wissenschaft entnimmt er nur dem, was ihm von interessierter Seite zugetragen wurde.

Würde er die ganze Misere des Sortimenterbuchhandels kennen und aus eigener Anschauung den komplizierten Betrieb dieses Erwerbszweiges studiert haben, er hätte die Abfassung dieses Buchs, das seinem literarischen Ruf kaum ein Ruhmesblatt einfließt, voraussichtlich unterlassen oder wäre zu einem ganz andern Ergebnis seiner Untersuchung gekommen.

Wenn Herr Professor Bücher auf Seite 177 den Sortimenterbuchhandel als einen »in sehr hohem Maße lohnenden Handelszweig« bezeichnet und den Reingewinn auf 17 1/2 Prozent vom Umsatz bemißt, so hat er augenscheinlich nur den Nutzen herausgerechnet, der aus dem Ein- und Verkaufspreise nach Abrechnung der üblichen Spesen, an Miete, Gehältern usw. sich ergibt. Er weiß aber nicht, welcher Verlust dem Sortimenter an sogenannten »Ladenhütern«, an verdorbenen und abgestandenen Pracht- und Geschenkwerken, an veralteten Auflagen, an liegengelassenen Journalen, irrtümlich bestellten Büchern, verabsäumten Remittenden usw. erwächst.

Welchen Schaden hat der Buchhandel z. B. an der Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuchs und der der neuen Orthographie erlitten! Ganze Reihen von Texten und Kommentaren, unzählige Schulbücher, deren Erwerb erhebliche Summen erheischte, sind unbrauchbar geworden und müssen zum Einstampfen im Preise von 50 s bis 1 M für den Zentner veräußert werden.

Herr Bücher übersteht auch, daß der Umsatz dieses nicht auf großen Konsum berechneten Artikels ein nur beschränkter sein kann. Deshalb sind auch die Beispiele, die er auf Seite 63 in Bezug auf verschiedene Konsumartikel wie Kakao, Kaffee, Zigaretten usw. anführt, verfehlt.

Da ist der Umsatz ein unbeschränkter. Ein- und Verkauf werden glatt abgewickelt, Verluste, unverkäufliche Ladenhüter sind ziemlich ausgeschlossen, andre als die üblichen kaufmännischen Kenntnisse sind nicht erforderlich; es liegt daher auf der Hand, daß der Kleinhändler sich beim Verkauf dieser Artikel mit einem kleinern Nutzen begnügen kann, als