

satz, also 10000 *M* abgeben müssen, so bleibt als Reingewinn die Summe von noch nicht 3500 *M*, von der noch die Steuern abgehen, die ich, abgesehen von der Gewerbesteuer, um Büchers volkswirtschaftlichen Gefühlen nicht zu nahe zu treten, außer Ansatz gelassen habe, ein Betrag, für den man in Berlin mit Familie und heranwachsenden Kindern und gewissen gesellschaftlichen Ansprüchen knapp leben kann. Bei dem jetzigen Rabattsatz in Berlin von 5% durchschnittlich gehen 5000 *M* ab, so daß dem Geschäftsinhaber 8386 *M* als Gewinn verbleiben. Dabei sind meine Ansätze, namentlich für Gehälter so mäßig, und es sind so wenig Hilfskräfte in Anschlag gebracht, daß jeder Fachmann meine Sätze eher für zu niedrig als zu hoch einschätzen wird. Dabei habe ich Verluste, die doch auch eintreten, nicht berücksichtigt, habe keinen Zinsverlust und für Extraausgaben nichts gerechnet. In Leipzig dürften die Verhältnisse kaum günstiger liegen, abgesehen von der Ersparung der Kommissionspesen. Bei den wenigen großen Geschäften in der Provinz, die einen Umsatz von 100000 *M* machen oder ihn übersteigen, stellt sich die Sache etwas vorteilhafter, da die Mieten billiger sind als in Berlin und Leipzig; auf der anderen Seite haben diese Handlungen mehr für Kommission und Frachten aufzuwenden. — **Das sind die Buchergewinne des deutschen Sortimenters!** —

Bei Gelegenheit der Besprechung des Kapitels »Bücherpreise« werde ich noch auf den »Sortimenternutzen« zurückkommen. Hier nur noch eins. Ein Sortiment mit 100000 *M* Umsatz gehört zu den größeren Betrieben im Buchhandel. Wenn nun bei diesem nicht leicht und nicht in den ersten Jahren zu erreichenden Umsatz der Nutzen des Betriebsunternehmens etwa 8000 *M* beträgt, so scheint mir dies zu beweisen, daß der Nutzen des Sortimenters ein sehr bescheidener ist und keineswegs dazu angetan, den Buchhändler als Verteurer geistigen Brots hinzustellen!

Daß ein großer Teil der Sortimentsbetriebe den Kredit des Kommissionärs in Anspruch nehmen muß, ist richtig. Es hängt dies aber mit der ganzen Entwicklung zusammen. Der Kommissionär ist eben zugleich der Bankier des Sortimenters, und wenn der Kommissionär diesen Kredit nicht zu teuer berechnet und der Kommittent ihn nicht unverhältnismäßig hoch werden läßt, ist die Sache ebenso viel oder so wenig bedenklich, wie wenn ein anderer Kaufmann Bankkredit in Anspruch nimmt. Freilich ließe sich dieser Kredit billiger beschaffen, wenn der Kleinhandel einig wäre und etwas Mut und Geld für gemeinsame Unternehmungen hätte. Leider ist jetzt an dergleichen nicht zu denken. Das Vereinsfortiment, das ich seiner Zeit mit meinem verstorbenen Freunde Hans Reimarus begründet habe, sollte auch diesen Zwecken dienen!

»Die Zahl der Konkurse im Buchhandel ist verhältnismäßig gering.« (S. 175).

Ich habe schon weiter oben gesagt, daß diese Tatsache dem Buchhandel zur Ehre gereicht. Der Buchhändler versucht eben, wenn es irgend geht, seinen Verpflichtungen gerecht zu werden, selbst unter den größten persönlichen Opfern.

»Gewiß liegen in der überkommenen Organisation des Buchhandels betriebsverteuernde Momente; aber die vielberufenen Leipziger Kommissionspesen spielen doch entfernt nicht die Rolle, die gewöhnlich vorausgesetzt wird.« (S. 175).

Über die erste Hälfte des Satzes werden wir bei Gelegenheit der »Bücherpreise« zu sprechen haben; hinsichtlich der zweiten Hälfte gebe ich Bücher vollkommen Recht. Bedenkt man den vielen Kleinram des Buchhandels, der häufig eine Müheaufwendung beansprucht, die gar nicht bezahlt werden kann, und nimmt man auf die prompte und

fachgemäße Erledigung Rücksicht, mit der der Leipziger Kommissionär jeden Auftrag ausführt, so kann man die geforderte Entschädigung nur als mäßig bezeichnen.

Wenn Herrn Bücher die gesamten Betriebskosten der Sortimenter auf durchschnittlich 12½ Prozent angegeben worden sind, so ist die Quelle keine klare gewesen. Die Betriebskosten betragen zweifellos mindestens 15 Prozent, steigen aber bis auf 18 Prozent. Ebenso ist der Bruttonutzen bei Wahrnehmung aller Bar- und Partievorteile nach ganz genauer Berechnung auf 30 Prozent zu beziffern, nicht höher, selbstverständlich bei wissenschaftlichen Büchern. Daß bei Konkurrenzartikeln auch höhere Nutzen zu erzielen sind, ist zuzugeben; doch steht diesem ein größeres Risiko gegenüber, auch haben wir es ja hier nur mit dem wissenschaftlichen Sortiment zu tun. Dabei ist schon Ersparung an Barprovision dank direktem Verkehr, die Erleichterung durch die Barfortimente, und was irgend zu ersparen möglich ist, in Anschlag gebracht. Unter 15 Prozent Spesen kommt man nicht, wohl aber darüber. Das mag Bücher einem alten Buchhändler, der auch eine sehr genaue, zuverlässige, doppelte Buchführung hat, glauben.

Ob nun den Darlegungen Büchers, daß der »Sortiments-Buchhandel an sich ein in sehr hohem Maße lohnender Handelszweig ist« (S. 177), mehr zu glauben ist, oder den meinigen, daß, bei der immerhin beschränkten Ausdehnungsfähigkeit des Buchhandels, auch wenn man ihn »nicht an unmöglichen Orten und nicht ohne ausreichende Zutat von Kapital und Arbeit betreibt« (S. 177), es keinen Handelszweig gibt, der eine solche Summe von Arbeit und steter Aufmerksamkeit erfordert und dabei seinen Jüngern einen so bescheidenen Ertrag gewährt —, muß ich den Lesern überlassen.

»Was eine große Zahl von kapitalschwachen Sortimentersbuchhandlungen in schwierige Lage bringt, das ist die Gewährung unvernünftig langen Kredits an das Publikum« (S. 177).

trifft den Nagel auf den Kopf. Wenn nur Herr Bücher zugleich ein Radikalmittel gegen dieses Übel angegeben hätte! In der Tat, der Kredit, der im Buchhandel einfach erzwungen wird, ist ein geradezu ruinöser. Nur irrt Herr Bücher, wenn er meint:

»zumal einer Kundschaft gegenüber, die zahlen kann und auch meist gern früher zahlen würde, wenn nur rechtzeitig die Rechnung vorgelegt würde.« (S. 177.)

Herr Bücher darf nicht vergessen, daß das Publikum des Sortimenters nicht bloß aus ordentlichen Professoren besteht — abgesehen davon, daß die Herren, wenn sie ordentliche Professoren geworden sind, vielfach aufhören zu kaufen und sich an den Frei- und Rezensionsexemplaren genügen lassen.

Doch dies nur nebenbei! Tatsächlich besteht unser kaufendes Publikum vielfach aus Studenten — und gerade die pekuniär schlecht gestellten sind die, die Bücher brauchen und kaufen — sowie aus Privatdozenten und außerordentlichen Professoren, die nicht aus dem Vollen wirtschaften können. Gerade denen, die nicht so können, wie sie möchten, wird aber der Buchhändler gern auch mal länger kreditieren, weil er sich bewußt ist, damit der Wissenschaft mittelbar zu nützen. Aber gerade bei denen, die es können, ist häufig der gute Wille zu zahlen nicht vorhanden, und diese Kategorie, die ruhig Vierteljahr für Vierteljahr sich die Rechnung schicken läßt, ohne zu murren, aber auch ohne zu zahlen, ist die crux des Sortimenters. Direkt auf Zahlung dringen, ist schon gefährlich: es kostet gewöhnlich den Kunden, manchmal auch das geliebte Kapital. Da nun jeder Sortimenter gern seine Kunden behält, namentlich bei der Natur des wissenschaftlichen Publikums, wo ein Kunde den andern nach sich