



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$ S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$ S. 11 M. statt 18 M. Stellensuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizeile oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$ S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$ S. 26 M., $\frac{1}{8}$ S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 189.

Leipzig, Sonnabend den 16. August 1913.

80. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Die Diskontierung von Buchforderungen im Buchhandel.

Von Wilhelm Voiges.

I.

Die allgemeine Lage unseres Wirtschaftslebens hat nachgerade eine Spannung angenommen, die man fast als beängstigend für unser Kreditwesen ansehen möchte. Wer kann heute in Handel und Industrie noch auf pünktliche Begleichung seiner Außenstände rechnen? Wohl niemand außer einigen wenigen Großunternehmen, die sich durch Art oder Qualität ihrer Erzeugnisse oder durch Vertrustung ihres Geschäftszweiges ein Monopol gesichert haben. Selbst der Fiskus, sonst als der sicherste und pünktlichste Zahler bekannt, nimmt bei größeren Aufträgen heute hin und wieder ein längeres Ziel in Anspruch, indem er infolge Geldknappheit die Bezahlung mancher seiner Unternehmungen auf mehrere Etatsabschnitte übernimmt, so daß der Lieferant manchmal seine Forderung erst später bezahlt erhält. Und über das schlechte Eingehen der Außenstände im gewerblichen Leben wird soviel lamentiert, daß ein näheres Eingehen an dieser Stelle sich erübrigt.

Für die Großhandels- und Industriekreise pflegen längere Außenstände freilich nicht immer unbedingt gefahrbringend zu sein, denn diese Handelsunternehmungen haben durch die Großbanken, die fast immer ihr eigenes Kapital darin stecken haben, meistens einen kapitalkräftigen Geldgeber hinter sich, der ihnen ihre Tratten, Kundenwechsel und eigenen Akzepte willig und billig diskontiert.

Anders verhält es sich beim Kleingewerbetreibenden und beim Kleinhandel, oder wie man sich vielleicht »deutscher« ausdrückt, beim Detaillisten. Hier liegt in der Pumpwirtschaft eine schwere wirtschaftliche Gefahr für die Existenz des Unternehmers. Dem Kleingewerbetler fehlen fast immer größere eigene Mittel, und Banken als Geldgeber, wie beim Großgeschäft, sind für ihn nur durch Bürgschaft zu erhalten.

Dazu haben die scharfen Konkurrenzverhältnisse im Kleingeschäft, die erzielten Konsumentenpreise schon den bescheidensten Handelsnutzen heruntergedrückt, so daß der Verdienst für den Unternehmer an sich in den meisten Fällen sehr gering ist. Kommt nun noch der Zwang einer langen Kreditgewährung hinzu, so wird dieser ohnehin geringe Verdienst durch den entstehenden Zinsverlust häufig teilweise oder ganz aufgezehrt. Folgen dann noch Verluste größerer Beträge, wie sie bei langfristigen Krediten ja niemals ganz ausbleiben, so treten die ersten Zahlungsschwierigkeiten ein, die die Existenz des Kleinhändlers fast immer ruinieren. Es bleibt oft nur der Konkurs oder der als neueste wirtschaftliche Zeiterscheinung mehr in den Vordergrund tretende außergerichtliche Vergleich, der dem Vergleichschließenden wohl einige kleine Vorteile bietet, für die Gläubiger in der Vernichtung wirtschaftlicher Werte aber dem Konkurs des Schuldners ziemlich gleichkommt. Dabei liegen die Verhältnisse für den Kleinhandel gerade darum so trostlos, weil die Zahlungsweise der Kundschaft immer langsamer wird und die Sucht, auf Borg zu kaufen, selbst in den begüterten Kreisen von Tag zu Tag stärker zutage tritt. An die im kaufmännischen Leben übliche dreimonatige Zieleinhaltung darf der Kleingewerbetreibende heute

schon gar nicht mehr denken. Die drei- und viermalige Zusendung einer Rechnung genügt häufig noch nicht, den Kunden zur Zahlung zu veranlassen, und eine briefliche Mahnung führt in den meisten Fällen zum Verlust des Kunden, der das mangelnde »Entgegenkommen« durch Deckung seines weiteren Bedarfes bei der lieben Konkurrenz rächt. So wird das Schlagwort »Großer Umsatz, kleiner Nutzen« zur autosuggestiven Beschwichtigung, mit der der Kleingewerbetreibende das Gefühl seiner wirtschaftlichen Ohnmacht zu beruhigen sucht und dem sicheren Verderben entgegengeht.

Und zum Verderben wird dem Kleinhändler die langfristige Zielgewährung fast immer. Hat er eigene Mittel, so geht die Sache anfänglich scheinbar ganz flott. Da wird zunächst das Eingebachte der Ehefrau benutzt, um den laufenden Verpflichtungen nachzukommen. Dann wird hin und wieder eine kleine vorübergehende Anleihe bei Verwandten oder den Sparkassenbüchern der einzelnen Familienmitglieder gemacht. Alles mit der Beruhigungsphrase: »Das Geld steckt im Geschäft«. Wird das Doch zu groß, so nimmt man auf sein Besitztum eine hypothekarische Belastung auf, mit deren Ertragnis man zunächst die anderen Lächer stopft. So geht es fort, und unterdessen schwellen die Außenstände in den Büchern unheimlich an. Treten nun an bestimmten Terminen, wie z. B. dem Quartalswechsel usw., größere Anforderungen an den Kleinunternehmer heran, so ist nirgendwo Geld aufzutreiben, und die Misere beginnt.

Das ist so im allgemeinen der Gang im Kleingewerbe. Es nimmt darum auch nicht wunder, wenn alte Geschäfte mit jahrzehntelanger blühender Vergangenheit zurückgehen, so daß man sie nach Jahren vielfach nur in dritter, vierter Hand stark reduziert oder überhaupt gar nicht mehr vorfindet.

Der bergänglichsten Lese im Kleinhandel eines ist aber das des Sortimenters (womit aber nicht etwa der Sortimentsbuchhandel als Allgemeinbegriff gemeint ist). Das beweisen die sich immer mehrenden Verkäufe von Sortimentsbuchhandlungen, bei denen die Firma an den Käufer ohne Übernahme der Passiven übergeht, eine Tatsache, auf die der Deutsche Verlegerverein übrigens schon seit einiger Zeit sein Augenmerk gerichtet hat.

Woran mag das liegen? Die Verdienstverhältnisse sind für den Sortimenter im allgemeinen nicht schlecht. 25–30 % Bruttoverdienst, mitunter sogar 40 % und 50 % gelten doch als üblich. Die Unkosten mögen freilich auf der anderen Seite durch die Kommissions- und Remissionssendungen, die Frachten, die Kommissionsräterspesen usw. etwas höher sein, als sie es in den anderen Kleinhandelszweigen sind. Immerhin dürften diese Spesen unter normalen Geschäftsverhältnissen kaum mehr als 20 % des Umsatzes ausmachen, so daß immer noch ein annehmbarer Nutzen für den Sortimenter selbst bleiben müßte. Zudem bleibt zu berücksichtigen, daß dem Sortiment durch den kommissionsweisen Bezug der Waren, den man, ebenso wie das Ostermeßziel, in keinem anderen Geschäftszweig in dieser Ausdehnung findet, wieder ein nicht zu unterschätzender Vorteil in die Hand gegeben ist.

Woran liegt nun die Geldknappheit, die man ohne Zweifel in den meisten Sortimentsbuchhandlungen, selbst flottgehenden und lebensfähigen Betrieben (nur solche sind bei diesen ganzen Ausführungen überhaupt ins Auge gefaßt) findet? Eine Geldknappheit, die sich an manchen Terminen, z. B. vor der Ostermeß-