

aber doch noch etwas Wasser in diesen Wein der großen Gewinne schütten. Denn schließlich will doch auch die Sortimentergesellschaft bei aller Wahrung ihrer idealen Absichten Gewinne erzielen. Da ist nun ganz zweifellos wahr: was wir verdienen, wissen wir erst am dem Tage, an dem wir die letzten Kisten Remittenden packen und nicht eher. Nachdem schon die Umsatzziffern genannt worden sind, gehören doch nur die fünf Finger dazu, um festzustellen, was für Lager da sein müssen. Ich habe bei der fünften Armee ein Lager von 800 000 M. Das ist nötig, weil wir 65 Feldbuchhandlungen haben. Denn eines Tages kommt einfach der Armeebefehl: Da und da und da sind binnen 3—8 Tagen Feldbuchhandlungen einzurichten. Dazu ist aber ein großes Lager nötig. Ich habe nicht eine Hauptbuchhandlung, sondern ich habe bei der fünften Armee, durch die geographische Lage veranlaßt, drei oder eigentlich sogar vier Hauptbuchhandlungen, und wie es immer so ist im Leben, es fehlt meist das, was gerade verlangt wird. Und warum? Weil die Versendungsschwierigkeiten alles übersteigen, was man sich überhaupt vorstellen kann. Wir haben Bahnsperre gehabt bis zu sechs Wochen lang. Dann habe ich mit größter Mühe durchgesetzt, daß wir Felddienstpakete bekommen. Plötzlich werden alle Pakete vier Wochen, sechs Wochen zurückgehalten, ganz zweifellos aus durchaus militärischen Rücksichten; »der Kunde aber geht und schimpft«, wenn er sein Buch nicht bekommt, und daraus entstehen die Schwierigkeiten. Ich habe bei der fünften Armee ein ganzes Altenbündel voll Beschwerden; es handelt sich aber meist um Bücher, die augenblicklich nicht vorhanden waren, höchst selten um Bücher, die wir nicht führten, wie das vom Oberkommando ausdrücklich festgestellt ist.

Herr Boldmar hat soeben schon angeführt, daß bei der vierten Armee 20% Abgaben vom Bruttoumsatz gezahlt würden. Bei der fünften Armee habe ich vom ersten Tage an 25% vom Umsatz zahlen müssen. Zu diesen 25% Abgaben kommen noch 4,6% für Fracht, Verpackungsspesen und Anfuhr usw. (Zuruf: Kriegsgewinnsteuer!)

Nein, die kommt noch später. — Dazu sind dann noch 3,3% Verluste zu rechnen. Die Verluste sind sehr eigentümlicher Art. Erstens einmal geht auf dem Transport viel verloren. Sie glauben gar nicht, wie viel auch das ausmacht, was nicht bezahlt wird, — nicht einmal bössartig, sondern auch in Vergeßlichkeit; wie viele Leute kaufen sich Postkarten, dabei kommen Verzählungen vor. In einer Feldbuchhandlung ist es mir passiert, daß ein Unteroffizier eine Kiste von 45 000 Karten für 4200 M vom Rollwagen hereinschaffen ließ, und am andern Tage war die Kiste verschwunden; wir wissen heute noch nicht, wo sie ist. Es kommen durch ungetreue Verkäufer und auch sonst Diebstähle vor, von denen man sich gar keinen Begriff macht. Viele Sachen kommen einfach nicht an, und die Bahnverwaltung lehnt jede Verantwortung für Verlorengegangenes ab. Einige Tageszeitungen nehmen Remittenden, andere nehmen keine. Alle diese Dinge glaube ich Ihnen hier doch einmal vorführen zu müssen, damit Sie sich einen Begriff davon machen können. Sie wissen selber, was im allgemeinen verdient wird. Es kommt hinzu, daß der Verlegerverein im vorigen Jahre noch so freundlich war, die Verleger ganz besonders dringend aufzufordern, dem Feldbuchhandel nicht so große Gewinnmöglichkeiten, nicht so hohe Rabatte zu geben. Wir müssen auch eine Reihe von militärwissenschaftlichen Büchern führen aus dem Verlage von Mittler, Stalling, Eisenschmidt, womit bei festem Bezug und schlechtem Rabatt große Risiken verbunden sind. Meine Herren, das sind Verhältnisse, mit denen man rechnen muß.

Nehmen Sie alle diese Sachen zusammen, so werden Sie sich selber sagen können, daß die gesamten Unkosten sehr bedeutend sind. Es kommen bei mir noch hinzu die allgemeinen Unkosten meiner Geschäftsleitung; es sind vierzehn Damen und drei Herren, die nichts weiter machen als Feldbuchhandel. Es ist eine sehr peinliche und saubere Kontrolle nötig. In dieser Hinsicht hat sich bei mir ein System ausgebildet; ich werde die Akten nach dem Kriege dem Börsenverein überlassen, weil das ja für künftige Kriege vielleicht von großer Bedeutung sein kann. (Heiterkeit.) Da werden Sie sehen, daß 3% allgemeine Geschäftsunkosten wirklich nicht zuviel dafür sind. Also wenn Sie das zusammenrechnen, kommen Sie vom Gesamtumsatz auf einen Kostenbetrag von etwa 37,9%, der zunächst abgeht. Was darüber bleibt, meine Herren, das ist der Gewinn.

Das heißt, wenn alles gut geht. Wie aber, wenn es nun so kommt, daß plötzlich aus militärischen Gründen Armeen aufgelöst, verkleinert oder neu gebildet werden, dann bleibt der Pächter der Feld-

buchhandlung auf einigen 100 000 M Ware sitzen, die, da meist nur für das Feld geeignet, nur mit großem Verlust in der Heimat verkäuflich ist, wenn der Verpächter nicht geradezu beschämende Angebote anzunehmen sich gezwungen sieht, wie sie bei solchen Gelegenheiten verschiedenen Feldbuchhandlungen im Westen tatsächlich von einem nachfolgenden Kollegen gemacht wurden.

Herr von Weber hat dann aber auch Vorschläge gemacht, gegen die wir alle uns, glaube ich, auf das allerbestimmteste aussprechen müssen. Er sagt nämlich in diesen Vorschlägen: Der Feldbuchhändler oder der Einkäufer erhält eine Liste von solchen Büchern, Zeitungen und Zeitschriften, die er stets vorrätig halten muß; diese Liste sollte im Einverständnis mit den Volksbildungsvereinen aufgestellt werden. Meine Herren, die Bücher, die im Einverständnis mit allen Volksbildungsvereinen verkauft werden können — ich glaube, die können wir hier aufstellen; das sind vielleicht so viele, daß man sie auf diesen Tisch legen kann. (Sehr richtig!) Und das sind die Bücher, die bestenfalls der Anhänger der betreffenden Richtung kauft (Sehr richtig!), falls er sie nicht von der Vereinigung als Mitglied billiger direkt erhält. Wir haben die Bücher der Dichter-Gedächtnis-Stiftung liegen, wir haben die Bücher vom Dürerbund liegen; die haben von Anfang an dagelegen und liegen heute noch da. Nein, der Mann kommt herein und verlangt sein Reclam-, sein Kürschner- und Ullsteinbuch und sein blaues Buch, und er will nicht in dieser Weise bevormundet sein. Deshalb halte ich diesen Vorschlag für undurchführbar.

Meine Herren, ich wünsche sehr, daß diese neue Vereinigung zustande kommen möge und daß wir diesen Versuch machen. Ich weiß nur nicht, wie Sie mit 50 000 M Kapital eine Armeebuchhandlung betreiben wollen. Wenn Sie Umsätze von irgendwelchem Umfang erzielen wollen, so müssen Sie immer damit rechnen, daß, wenn Sie 100 000 M Umsatz haben, Sie im Einkauf mindestens für 2—300 000 M Ware haben. Also nach meiner Überzeugung ist das Kapital viel zu gering. (Lebhaftes Bravo und Händeklatschen.)

Herr Ernst Reinhardt (München): Meine Herren! Als wir in München von dem Vorschlage der Feldbuchhandlung G. m. b. H. hörten, waren wir uns alle vollkommen klar darüber, daß dem Sortiment dadurch eine in der Hauptsache ausgequetschte Zitrone angeboten wird. Die Zeit für das Unternehmen ist schon reichlich spät. Aber trotzdem möchte ich dem Sortiment dringend raten, das Angebot anzunehmen. Ich habe mich maßlos gewundert, daß Herr Nitschmann, der sonst ein Vorkämpfer des deutschen Sortiments ist — oder wenigstens den Anspruch erhebt, es zu sein —, in einer so skeptischen oder beinahe ängstlichen Weise, wie wir es sonst von ihm nicht gewohnt sind, von dieser Übernahme sprach. Ich möchte nicht einmal das finanzielle Resultat in den Vordergrund stellen. Aber, meine Herren, dadurch ist dem Sortiment zum erstenmal die Gelegenheit geboten, geschlossen aufzutreten. Es hat Gelegenheit, zu zeigen, was es kann. Auch wenn der Krieg im Osten bald aufhören sollte — was ich nicht glaube und was sehr viele Leute auch nicht glauben —, so wird doch das Gebiet noch monate-, vielleicht jahrelang besetzt bleiben müssen, es müssen Truppen dort liegen, und gerade dann ist die Zeit zum Lesen und zum Bücherkaufen besonders günstig. Nach allem, was ich mir denke und was ich gehört habe, ist im Schlachtgebiet der Absatz von Büchern nicht so lebhaft wie dort, wo Besatzungstruppen sind. Wenn dann der Krieg wirklich vorüber ist, und die Gesellschaft ist vorhanden, so wird sie zweifellos noch ein großes Wirkungsgebiet vor sich haben. Ich habe zu Herrn von Weber in vielen Punkten im Gegensatz gestanden; um so mehr freue ich mich, feststellen zu können, wenn ich einmal mit ihm einverstanden bin: ich halte die Anregung, die er gegeben hat, daß diese G. m. b. H. nachher auch den Bahnhofsbuchhandel übernimmt — natürlich nicht ganz, aber doch zum Teil, daß sie sich wenigstens darin festsetzt, für sehr beachtenswert. Ich bin überzeugt, daß sich da eine Möglichkeit bietet, diese Gesellschaft dauernd am Leben erhalten zu können, und nicht nur das, sondern auch eine Möglichkeit, daß sie dauernd eine wirklich kulturelle Wirksamkeit ausüben kann. Näheres darüber wird sich natürlich nur je nach der Entwicklung der Verhältnisse sagen lassen.

Nun möchte ich noch kurz auf das zurückkommen, was Herr Hillger gesagt hat. Herr Hillger hat sich schon heute morgen im Verlegerverein bitter darüber beschwert, daß niemals gesagt wird, wo und wann eigentlich über die Feldbuchhandlungen geklagt wird. Ja, meine Herren, das läßt sich sehr leicht erklären. Alle diejenigen, die Klage führen, sind militärische Untergebene, und als solche können