

lung verdienten. Die Kölnische Zeitung beispielsweise erklärte dieser Tage, genügender Lebensspielraum sei für den Einzelhandel heute notwendiger denn je^{*)}. Der Bruttonutzen des Sortimenters verringert sich, gerade wenn er relativ gleichbleibt, absolut ja ohnehin, wenn der Ladenpreis sinkt. Um dasselbe Einkommen zu behalten, muß mengenmäßig entsprechend mehr abgesetzt werden. Das soll ja aber auch erzielt werden. So wird also in der Kalkulationsphäre und vermutlich vor allem auch in der Finanzierung die eigentliche Lösung gefunden werden müssen. Ohne Hilfe der letzteren Art wird der Normalverlag sich nur schwer an den Versuch heranwagen können, wie es scheint. Es ist schon daran erinnert worden, daß es nahe liege, in Gemeinschaftsunternehmungen den Ausweg zu suchen. Denselben Vorschlag hat schon vor rund 250 Jahren kein geringerer als Leibniz dem deutschen Buchhandel in schwerer Zeit gemacht. Der Gedanke ist dem Verlag nicht fremd. Zeitweise ist er vor allem im englischen Buchhandel sehr im Schwunge gewesen. Selbstverständlich bedarf er sehr sorgfamer Durchdenkung und Ausfeilung. Es geht ja aber auch nur um ganz bestimmte Erscheinungen, wie es Dr. Goebbels betonte, um Werke, die sofort zugleich im gesamten Volke Aufnahme finden können und ganz allgemein Gegenstand des Erlebens, der Aneignung wie der Auswertung werden sollen. Das ist eine Aufgabe, »des Schweißes der Edelsten wert«. Hier wird sich deutsche Geschicklichkeit und Findigkeit, aber auch deutscher Opferwille und deutsche Verantwortungsfreudigkeit bewähren können.

^{*)} Zur Beurteilung der Lage des Sortimenters sandte uns schon vor längerer Zeit Herr Martin Riegel-Hamburg nachstehenden Beitrag, dessen Veröffentlichung wir (ein wenig gekürzt) bei dieser Gelegenheit für zweckmäßig halten. Er schrieb:

Im Börsenblatt Nr. 41 befindet sich ein Bericht über »Struktur und Rentabilitätsverhältnisse des deutschen Sortimenterbuchhandels«. Zugrunde liegt ihm das Material, das 1934 vom Börsenverein gesammelt und dann vom Statistischen Reichsamt verarbeitet wurde. Zu diesem Artikel ist insofern eine Ergänzung erforderlich, als dies Zahlenbild aus der alltäglichen Praxis des Sortimenters heraus lebendig gemacht werden muß. Die folgenden Zeilen sollen zum Nachdenken anregen und mit dazu beitragen, eine Gesundung herbeizuführen.

Das Wichtigste für den Sortimenter ist in dem Bericht der Abschnitt über die »Unkostenverhältnisse« (Seite 152) und über die »Gewinnergebnisse« (Seite 153). Erwähnt werden nur Steuern, Miete, Gehälter und Löhne. Demnach sind andere Unkosten, wie z. B. Heizung, Beleuchtung, Darlehnsverzinsung, Porto, Frachten, Kommissionspensen, soziale Abgaben, Bürobedarf, Risikospaare (sehr wichtig in bezug auf die Lagerhaltung!) nicht besonders berücksichtigt worden. Weiter: muß von dem errechneten Gewinn z. B. die Verzinsung des Eigenkapitals getragen werden? Wie steht es mit einer Amortisationsquote?

Die aufgeführten Spesen erreichen bei einem größeren Betrieb etwa 4—6% Miete, 10,6% Gehälter und Löhne, 1,5—2,7% Steuern bei Geschäften mit gemieteten Räumen. Die Prozentzahlen verstehen

sich in bezug auf den Jahresumsatz. Die Aufrechnung ergibt also einen Spesenanteil von 17,7% im Durchschnitt. Errechnet wird für diese Art Betriebe ein Durchschnittsgewinn von 5,1% vom Umsatz. Demnach müßten alle oben noch angedeuteten und unabwendbaren Spesen gedeckt werden aus der Spanne zwischen 22,8% und dem Durchschnittsrabatt. Beispielsweise müßten also die Spesen bei einem Schulbücherumsatz, der mit 25% und geringer rabattiert wird, aus 2,2% des Schulbücherumsatzes gedeckt werden. Dies ist natürlich nicht möglich, und das Bild zeigt, daß ein ganz großer Teil der Spesen bei dem Schulbüchergeschäft entweder zu Lasten der übrigen Buchverkäufe geht oder zu Lasten der errechneten 5,1% Gewinnspanne. Auch der Verkauf der wissenschaftlichen Bücher trägt aus sich heraus meistens nicht die Durchschnittsspese, jedenfalls nicht dann, wenn nur 25% Rabatt gewährt werden. In Betrieben, die zur Hauptsache wissenschaftliche Bücher und Schulbücher verkaufen, muß also der Gewinn unter der errechneten Durchschnittsquote von 5,1% liegen.

Nun wollen wir den Gewinn (5,1%) einmal mit dem gesamten Umsatz vergleichen. Vorausgesetzt, daß in dieser Zahl von 5,1% nicht noch eine auszuführende Summe für Verzinsung von Eigenkapitalien und Amortisation liegt, hätte also der Inhaber bei einem Gesamtumsatz von 100 000 RM eine Einnahme von 5 100 RM. Hier von sind noch zu zahlen: Einkommensteuer und unter Umständen Versicherungen persönlicher Art. Wenn also wirklich dieser Gewinn übrigbleibt, dann muß er schon als sehr gering angesehen werden im Verhältnis zu der Energie und der Arbeitsleistung, die nötig ist, um den Umsatz von 100 000 RM zu schaffen.

Weiter ist es zu empfehlen, die errechnete Gewinnspanne mit den Steuerleistungen zu vergleichen! Bei einem Umsatz von 100 000 RM ist ein Gewinn von 5,1% errechnet, also 5 100 RM. Dem gegenüber stehen an Steuerleistung etwa 2000 RM! Die Zahlen der statistischen Erhebung zeigen, auf welcher außerordentlich schmalen Grundlage die Existenz der meisten Sortimenter-Kameraden ruht. Die Zahl 5,1% ist noch als günstig anzusehen und nur tragbar bei normalem Geschäftsverlauf. Unerwartete Verlustgeschäfte verschlechtern das Bild sofort wesentlich! Die zusammengestellten Zahlen zeigen auch, weswegen der Sortimenter dauernd Schwierigkeiten beim Bezahlen seiner Verpflichtungen hat. Man sehe sich genau die Tabelle auf Seite 152 oben an. Hier wird durch ganz nüchterne Zahlen gesagt, daß der Sortimenter beim Abdecken seiner Verpflichtung ganz und gar abhängig ist vom Rücklauf seiner Außenstände, was auf die Dauer gesehen ungesund ist. Weiter wird oft gesagt, daß ein Mehrumsatz günstigere Verhältnisse schaffen könnte. Der Bericht sagt, daß dies nur unter bestimmten Voraussetzungen eintreten kann: »Steigender Umsatz bedeutet keineswegs zwangsläufig steigenden Gewinn! Diese Feststellung entspricht ganz und gar den Behauptungen, die Praktiker immer wieder betonen! Wichtig ist auch, was über »die Art der Steuern« ausgeführt wird. »Die vom Gewinn unabhängigen Steuern sind in verlustreichen Jahren ganz besonders hart!« Der Bericht bestätigt im ganzen gesehen das, was die Praktiker schon längst wissen. Diese knappe Rentabilität kann nur verbessert werden durch eine vernünftige Bruttogewinnspanne, andernfalls wird der Sortimenter niemals aus eigener Kraft aus seinen Existenzsorgen herauskommen. Dabei muß bedacht werden, daß in diesem statistischen Material der Gewinn nicht einen reinen Überschuß darstellt, sondern er ist der Lohn für die geleistete Arbeit, und aus dieser Summe muß der Lebensunterhalt der Familie bestritten werden.

Dietarbeit und Buchhandel

Im Erziehungswerk der deutschen Leibesübungen wird die Dietarbeit künftig eine ganz besondere Bedeutung erhalten. Die weltanschauliche Schulung der Turner und Sportler soll dafür sorgen, daß diese sich nicht auf ihre Sondergebiete beschränken, sondern ihre speziellen Aufgaben ganz bewußt im Dienste der Volksgemeinschaft erfüllen. Das nationalsozialistische Gedankengut wird ihnen dabei durch die Dietwarte vermittelt, die in jedem Verein eingesetzt werden und größtenteils ihre Tätigkeit schon begonnen haben. Über die Kreise und Gaue des Reichsbundes für Leibesübungen hinaus ist ein Reichsdietwart tätig, der in unmittelbarer Fühlung mit den zuständigen Stellen der Partei arbeitet. Wenn der Aufbau auch noch nicht in allen Teilen als abgeschlossen gelten kann, so unterliegt es doch keinem Zweifel, daß die Arbeit schon in aller Kürze verstärkt einsetzen und ständig wachsende Bedeutung erhalten wird.

Es ist klar, daß eine Erziehungsaufgabe von solchen Ausmaßen nicht am Buch vorübergehen kann. Der Dietwart, der es

mit seiner Sache ernst nimmt, wird sich auf die Dauer nicht mit den Schulungsbroschüren oder Zeitschriften begnügen, sondern auch das Schrifttum kennenlernen wollen. Dazu gehört in erster Linie die einschlägige politische Literatur und selbstverständlich das Schrifttum der Leibesübungen. Infolge der beschränkten Mittel, die den Vereinen hierfür zur Verfügung stehen, werden der Anschaffung gewisse Grenzen gesetzt sein; trotzdem ist dieser Fall keineswegs hoffnungslos. In einem gutgeleiteten Verein sollte heute auch eine Bücherei vorhanden sein und wenn aller Anfang gewiß hier besonders schwer ist, so wird sich allmählich wohl doch die Erkenntnis durchsetzen, daß solche Ausgaben sich bezahlt machen. Zumindest die Fachliteratur müßte bei den Sportvereinen vorhanden sein; sie ist so notwendig, wie es auch Ausrüstungsgegenstände sind. Man kann aber immer wieder feststellen, wie wenig diese allgemein bekannt ist.

Hier kann schon der Dietwart ein wertvoller Helfer für den Buchhandel sein. Er wird auf wichtige Neuerscheinungen hin-