

Credit eingeschränkt werden. Wer beim Handverkauf Rabatt giebt, hat damit einen gewöhnlichen Vorwand, unter welchem Kunden, die ein paar Mal etwas gekauft haben, offene Rechnung verlangen, schon von vorn herein abgeschnitten und wird bald finden, welche Wohlthat es ist, nicht eine Masse kleiner Posten im Buche zu haben, deren Eincaßirung die meiste Mühe macht. Aber auch der Zeit nach sollte der Credit verkürzt werden überall, wo er länger als ein halbes Jahr läuft, nicht allein damit man sein Geld schneller umsetzt, sondern noch mehr, damit man nicht nöthig hat, mit zweifelhaften Zahlern und leichtsinnigen Kunden zu tief hinein zu gerathen. Wo die jährigen Rechnungen freilich allgemeine Ortsstätte sind, wie in Hamburg, möchte es schwer seyn, eine Neuerung darin einzuführen, doch hat sich mancherwärts noch keine Regel festgestellt, und die Rechnungen werden nach Bedürfniß und Bequemlichkeit ausgezogen. Da wird den guten Kunden wie dem Buchhändler mit der neuen Ordnung gleich sehr gedient seyn; die mittelmäßigen und schlechten Zahler müßten sich dann auch fügen, und hauptsächlich würde es auf eine geschickte Einleitung von Seiten des Buchhändlers ankommen. Ist aber der Uebergang mit seinen augenblicklichen Unbequemlichkeiten und Nachtheilen einmal gemacht, so bleibt der große Nutzen für alle Folgezeit, denn die Kunden, welche sich von etwaigen künftigen Neuetablicten bloß durch das Versprechen eines längern Credits ablocken lassen, sind gewiß kein großer Verlust.

Zur Verminderung der Spesen endlich wäre vor allen eine zweckmäßigere Organisation der Neuigkeitsversendungen gehören, deren bisherige Mängel schon oft gerügt und beaufzt worden sind. Auch Versuche sind in dieser Beziehung schon gemacht worden, viele Handlungen haben sich die Zusendung von Neuigkeiten bedingt oder unbedingt verboten, einige haben diese Maßregel auch wieder zurückgenommen, Wahlzettel werden immer mehr ausgesandt — aber es will noch nicht recht zusammenklappen. Indessen bekenne ich selbst gern, Andern das Verdienst, praktische Vorschläge in dieser Beziehung zu thun, überlassen zu müssen, da ich es nicht vermag.

Ob sich noch andere Spesen vermindern lassen? darüber wünsche ich zunächst von einem unserer leipziger Herren Collegen Belehrung.

#### Eine neue Art, Nachdruck einzuschmuggeln.

Ueber zahlreiche und weite Verbreitung des Nachdrucks in Norddeutschland geben Auktionskataloge die schlagendsten Beweise. Traurig, wenn die hier aufgeführten Nachdrücke aus Nachlaßmassen herrühren. Ist dies nicht der Fall, Nachdrucks-Colporteurs suchen auf diesem Wege ihre verbotene Waare einzuschmuggeln. In einem Referenten vorliegenden Verzeichnisse, dessen Steigerung durch den Auctionator Schäfer in Erfurt am 17. Nov. d. J. beginnt, kommen, unter andern, Kautner's Hohenstaufen 3 mal (2 mal in einer Section) als ganz neu vor. In einer im October d. J. zu Berlin vom Auctions-Commissarius Rauch abgehaltenen Stei-

gerung (Verz. der Bibliotheken von Wien, Seyffert u. a.) findet sich Seite 117 eine ganze Sammlung von Nachdrücken. Dieselben Werke, nur mit einigen vermehrt, finden sich in einem durch denselben Ende Novembers zu versteigernden Verzeichnisse. Es sind nicht etwa nur Verlagswerke auswärtiger Handlungen, wie Geiger's Pharmacie, Ehelius's Chirurgie, Uhlant's Gedichte etc., die auf diese Weise in der Hauptstadt des preussischen Staats verbreitet werden, sondern sogar Verlag-berliner Handlungen, wie Stark's chirurgischer Verband, Haake's gerichtl. Medizin, Richter's Therapie, Lessing's Werke. Man hat wahrscheinlich in der vorigen Auction, im October, gute Geschäfte gemacht, wiederholt also das Spiel. Eine polizeiliche Nachfrage würde nachweisen, woher diese Exemplare stammen, die Auktionsprotokolle, wie viel Exemplare von jedem Werke aus dieser Sammlung abgesetzt sind.

Der Verleger verliert hier nicht nur, auch der ehrliche Sortimentshändler; die Käufer selbst werden betrogen. Der Büchersammler geht mit Beachtung Auktionskataloge durch, sieht dabei auf Format, Druckort etc., der mit Berufsarbeiten überladene Geschäftsmann, der nur das Nothwendige kauft, oft, wie Referent, nicht einmal von der Existenz eines Nachdruckes unterrichtet ist, durchläuft den mit Censur gedruckten Katalog, läßt durch einen Commissionaire kaufen und erhält, wie Referent, Nachdruck zu einem höhern als dem gewöhnlichen Verkaufspreise dieser Waare. — Endlich wird derjenige Theil des Publicums, der nicht zart fühlt und ein weites Gewissen hat, auf diesem Wege nicht allein von dem Vorhandenseyn der Nachdrücke unterrichtet, sondern man erfährt auch zugleich, wer so gefällig ist, dergleichen zu besorgen.

Referent ist weder Verleger, noch Sortimentshändler, verliert nichts durch den Nachdruck; zum Sprechen veranlaßt ihn nur das Gefühl für Recht. Die Ehre beider, der Regierungen und des Volks, wie der moralische Sinn sind durch so offen getriebenen, allen Gesetzen Hohn sprechenden Handel mit dem Eigenthume Anderer gleich gefährdet. —

#### Zur Statistik der Journale.

Die Zahl der Journale zu der der Einwohner verhält sich wie folgt:

In Rom = 1 zu 51,000; in Madrid = 1 zu 50,000; in Wien = 1 zu 11,338; in London = 1 zu 10,600; in Berlin = 1 zu 4074; in Paris = 1 zu 3700; in Stockholm = 1 zu 2600; in Leipzig = 1 zu 1100. Ferner in ganz Spanien = 1 zu 864,000; in Rußland = 1 zu 674,000; in Oesterreich = 1 zu 376,000; in der Schweiz = 1 zu 66,000; in Frankreich = 1 zu 52,000; in England = 1 zu 46,000; in Preußen = 1 zu 43,000; in den Niederlanden = 1 zu 40,450. Die Zahl der Abonnenten zu der der Einwohner verhält sich in Frankreich = 1 zu 437; in England = 1 zu 184; in den Niederlanden = 1 zu 100.