

werde unterstützt und dadurch der schöne Zweck um so mehr gefördert werden.

Es wird dann das schönste, bleibendste und segensreichste Denkmal für das 4. Jubiläum der Buchdruckerkunst sein und ein ehrenvolles für den Buchhandel, wenn er diesen lange gehegten Wunsch aller Freunde des Volks und der Bildung durch sein Bemühen zu verwirklichen strebt. Der Plan ist sehr einfach und leicht ausführbar. Schon der Einzelne vermag viel, wie viel mehr nicht ein Verein hochherziger Geschäftsgenossen. Und somit empfehlen wir denn die obigen Schriften zur möglichsten Verbreitung und schließen mit den Worten des erwähnten Circulars:

„Bibliotheken an jedem Orte, bei jeder Schule; Sie begreifen, welche Bildung dadurch im Allgemeinen verbreitet werden wird: für den Buchhandel gewiß kein Schade! — Denken Sie! viele tausend und tausend neuer Bibliotheken im Vaterlande: welches Licht, welche Belehrung und für den Buchhandel: welcher Bücherabsatz! — Einmal gegründete Bibliotheken haben auch fernerhin „Bedürfnisse.“

#### Erklärung.

Nr. 32 dieser Blätter enthält eine anonyme Klage der Rabattsäge, die wir bei den von uns debitirten Arnim'schen und Savigny'schen Werken angenommen haben; gegen die in jener Klage enthaltenen gehässigen Insinuationen uns zu vertheidigen, fühlen wir glücklicherweise nicht den geringsten Anlaß und wollen die nachfolgenden Zeilen daher nur als Erwiderung auf Anfragen und Bedenken betrachten, die uns schriftlich von Seiten ehrenwerther Freunde zugegangen sind.

Die in Rede stehenden mit 20% angelegten Werke sind nicht unser Eigenthum, sie werden von uns mit einem mäßigen Nutzen als Commissionsartikel debitirt. Dies erklärt, aber rechtfertigt vielleicht noch nicht die Verkürzung des gewöhnlichen Rabatts, die Motive unsers Verfahrens aber dürften uns nicht allein rechtfertigen, wir hoffen vielmehr die Zustimmung einsichtsvoller Collegen zu erwerben.

Wir theilen nämlich im eignen Interesse des Sortimentsbuchhandels die Ansicht derjenigen, die das Rabattgeben an Private als ein Unwesen betrachten und müssen vorläufig die Verminderung des dem Sortimentsbuchhändler von dem Verleger zu gewährenden Prozentsatzes als das wirksamste Mittel dagegen ansehen. Es ist diese Ansicht vielfach in den buchhändlerischen Zeitschriften, ja, noch in Nr. 32 des Börsenblatts besprochen worden; da jedoch theoretische Discussionen in rein praktischen Dingen niemals zu einem Ergebnisse führen, so haben wir es vorgezogen, einen Versuch in praxi zu wagen. Die Schleuderei ist bekanntlich bereits so weit gediehen, daß auch von 25% Rabatt bewilligt wird, es müßte daher jener Satz auf 20% erniedrigt werden, damit ein weiteres Rabattgeben so gut als unmöglich sei. Daß dieser Versuch nur an einem Werke von Ansehen und großer Bedeutung gemacht werden konnte, erklärt sich von selbst, und wenn wir endlich einen Commissionsartikel dazu ausersahen, so geschah dies erstens, weil wir durch unser Verhältniß zu den Autoren darauf geführt wurden, zweitens aber, weil uns ein Verfahren der Art bei eignen Verlagswerken, mit größerem Schein des Rechts, obgleich unter der Bedingung, die

wir daran knüpfen, mit eben solchem Unrecht, als Gewinn suchte hätte ausgelegt werden können.

Die „gute, alte Zeit“ hat nur einen Prozentsatz von 25% gekannt, weil es Niemandem einfiel, seinen wohlervorbenen Gewinn mit dem Publikum zu theilen; auf diese solidere Basis des buchhändlerischen Verkehrs mit etwas mehr Nachdruck als bisher geschehen, hinzuweisen, war unsre Absicht.

Damit aber auch das Publikum keinen Schaden leide, muß der Ladenpreis von vornherein mindestens um so viel niedriger gestellt werden, als der Rabatt beträgt, den es bisher genossen hat; nur durch die Ausgleichung sämtlicher Interessen erhalten wir wieder unverrückbar feste Bücherpreise.

Dies im Allgemeinen; über unsern vorliegenden Fall noch einige Betrachtungen in Zahlen! Nach der gewöhnlichen Regel wäre der erste Band von Savigny's System (30 Bogen) mit 2½ fl. und 33½% angelegt worden, woran der Sortimentsbuchhändler, der dem Käufer 16½% bewilligt, einen Bruttogewinn von 10 gg. übrig behalten hätte, das Buch ist gegenwärtig um ein Dritteltheil billiger, der Sortimentsbuchhändler hat 10 sg. Bruttogewinn, aber der billigere Preis erhöht sein Publikum um ein Bedeutendes. Dazu kommt, daß wir bei baarer Zahlung 25%, und bei größeren Bestellungen Freieremplare bewilligen; daß der Verkäufer aber seinen Abnehmer diese Vortheile mitgenießen lassen werde, die er lediglich seiner Speculation und Thätigkeit verdankt, dürfen wir gewiß nicht voraussetzen.

Um ein allseitiges Urtheil über die Zweckmäßigkeit und den Erfolg unsers Verfahrens festzustellen, das wir ja selbst als einen Versuch bezeichnet haben, liegt jedoch bis jetzt noch keine hinlängliche Erfahrung vor. Möge diese Erklärung uns bis dahin gegen Mißdeutungen schützen.

Berlin, 24. April 1840.

Veit & Comp.

#### Miscellen.

Der Sprachenschmied. Im Staate Massachuset in Nord-Amerika lebt ein Grobschmied, Namens Burrett, welcher 30 oder 40 lebende Sprachen versteht. Die Mitglieder der Académie des Inscriptions in Paris haben demselben kürzlich mit einem sehr schmeichelhaften Schreiben mehrere Bücher zugesandt, die ihm in seinen Studien der Celtobretagnischen Sprache förderlich sein können.

#### Bull \*).

Motto: „La bourse ou la vie!“

A. in B. schreibt an C. in D.: „Wenn Du mir fernerhin keine Rechnung unter den mir beliebigen Bedingungen zugestehen willst, trotz dem, daß meine Solidität seit einer langen Reihe von Jahren allgemein anerkannt wird, wenn Du mir ferner aus Deinem Verlage nicht die bemerkte Anzahl des Werkes: Die — — sänger von Fr. v. d. H. zukommen lassen willst, so sehe ich mich genöthigt, statt Deines Werkes das W — — sche — — — lied v. M. dem Publikum zu empfehlen.“

\*) Treu nach einem neuesten Vorkommnisse in der Buchhändlerwelt!

Verantwortlicher Redacteur: J. C. Stadler.