

theils veranlaßten. Herr Reimer legt in seiner jüngst im Börsenblatte erschienenen Erklärung auch einen großen Werth darauf, daß man jetzt 4, 6, 7, 8 Neu- oder Silbergroßschonpreise machen könne, und findet diese Ansätze bequem, obgleich solche sich nicht ins Verhältniß mit 30 bringen lassen. Die preussischen Herren Collegen reducirten gleich bei Einführung ihres Münzfußes den Thlr. B. 3. in 1 Thlr. Pr. St., aber es fiel ihnen nicht ein, ihren Collegen über der Grenze eine Silbergroßschon-Rechnung aufzudringen, obwohl sie nach der Größe ihres Landes, nach der entschieden sehr großen literarischen Productivität ihrer Buchhandlungen es hätten thun können. Eine gewisse Pietät gegen das enge Band des Buchhandels, welches bis jetzt noch allein diesen Stand vor völligem Verfall bewahrt, hat sie abgehalten, die Initiative einer Neuerung zu ergreifen, die namentlich für den süddeutschen und österreichischen Buchhändler so verlegend ist, daß man glauben möchte, Sie hielten den Buchhandel Süddeutschlands gar keiner Berücksichtigung werth. Herr Reimer in Berlin und die 13 ehrenwerthen Firmen in Leipzig, dem Platz, der vor allen andern die so bedeutende Begünstigung der Fracht- und Emballage-Freiheit genießt, suchen die neue sächsische Münzfuß-Veränderung zum Umsturz der bisher bestehenden Usancen auszubenten. Statt auf Auswege zu sinnen, wie den sich durch diese Neuerung ergebenden Nachtheilen zu steuern sei, suchen Sie solche st ab il zu machen, und sich selbst ein Benefice zu gewähren, das bisher dem Sortimentshändler zusfloß, und worauf sich dessen Geschäft mit seinen Verhältnissen gegen die Käufer seit langer Zeit basirte. Wir fragen die bezeichneten Herren Verleger: ist dieses collegialisch? billig? — ist dieses recht? Haben Sie, die Sie Ihre Vortheile so gut zu wahren verstehen, wohl bedacht, daß der Sortimentist, wenn er die alljährlich steigenden Handlungskosten, die vermehrte Concurrenz und den gegen früher so erschwerten Geschäftsbetrieb, bei welchen er keine Preis-Erhöhungen, sondern gar oft Rabatt-Erhöhungen eintreten lassen muß, um einen Absatz zu erzielen, erwägt, auf den Fortgenuß der bisherigen $4\frac{1}{2}\%$ hinarbeiten muß, um seine Existenz zu erhalten? Wir bitten zu bedenken, daß Bücher zum größten Theil als Luxuswaare betrachtet werden, und der Buchhändler gewöhnlich später als alle anderen dringenderen Bedürfnisse befriedigt wird; daß er mit Verlusten und Unannehmlichkeiten zu kämpfen hat, die ein anderer Detailhändler gar nicht kennt. Nicht der Käufer sucht jetzt den Buchhändler, sondern dieser muß den Ersteren suchen, um einen Absatz zu finden. Sie würden sich wundern, wenn Sie in den Stragen die 3—4 Folioseiten ausfüllenden Namenreihen aller der Leute aufgeführt sähen, welchen wir z. B. Ihre neue heftweis erscheinende Ausgabe des Conversations-Lexicons zur Ansicht gesendet, und wie gering der Erfolg ist, gegen den Aufwand an Zeit und Leuten, also an baaren Auslagen. Der Umsatz unseres Geschäftes ist seit den letzten zehn Jahren wohl nicht geringer als früher, aber die Arbeiten erfordern die doppelte Anzahl von Gehülften und Markthelfern, die Remittendenmassen, welche wir den Leipziger Herren alljährlich, und noch dazu auf unsere Kosten, zu fertigen müssen, betragen das Doppelte an Gewicht, und wie bei uns, so ist es bei allen andern Handlungen. Früher brauchte man dieses lästige Bücherzertheilungs-System

nicht einzuschlagen, das wissen Sie recht gut, darum lassen Sie jetzt selbst recht freundliche Einladungsbriefe drucken, um einen Absatz zu erzielen, der sich ehemals so leicht ergab. Fast jedes, namentlich populäre und encyclopädische Unternehmen hat jetzt mehrfache Concurrenzen, wenn nun der Sortimentist noch durch eine Besteuerung von $4\frac{1}{2}\%$, welche oft nach Abzug der großen Betriebskosten und der nur zu häufigen Verluste sich mit dem reinen Gewinn balanciren, entmuthigt wird, so werden die 13 oder 14 Herren bald sehen, wie Sie Ihre Vortheile gewahrt, denn man wird sich für die Anhänger des collegialischen alten Systems nach Kräften verwenden. Daß uns aber durch die Neugroschen-Rechnung diese Besteuerung unseres Einkommens, und zwar nur zu Gunsten Ihrer Tasche aufgebürdet wird, ist klar, denn das Publikum kann auch rechnen, und die oben angeführte Münchner Scala kann sich nicht lange erhalten. Gegen eine solche unerhörte, dem langbestehenden Gebrauche ganz entgegenstrebende Willkür von Ihrer Seite müssen wir bis zum letzten Athemzuge ankämpfen. Wenn wir Sie auch nicht zwingen können, von einer Neuerung abzugehen, die Ihrem Nutzen so sehr hold ist, so werden Sie uns andererseits nicht länger zumuthen wollen, Ihnen die Remittenden künftig auf unsere Kosten und Gefahr ins Haus zu liefern, Ihnen zur D. M. persönlich oder durch den Commissionär den baaren Saldo in guter, dort angenehmer Münze auszusahlen, also die theueren Commissions-Wechsel- und Mess-Spesen zu tragen, denn Sie bestimmen uns den Verkaufs-Preis Ihrer Verlags-Artikel nach wie vor, tarifiren aber durch Ihre neuere Marine einseitig die Valuta und bringen uns dadurch in einen Nachtheil, den Sie noch auf keinerlei Weise zu repariren gedachten, und den abzuwenden unsere Selbsterhaltung fordert.

Bedenken Sie ferner, daß solche Manipulationen auch nicht geeignet sind das Interesse Leipzigs aufrecht zu erhalten; jetzt wo ein sich alljährlich ausbreitendes Eisenbahnnetz die bedeutendsten Handelsstädte Deutschlands einander nähert, könnte leicht der seit Jahrhunderten bestehende Stapelplatz des Buchhandels verlegt, oder gar aufgehoben werden. Jeder versendet dann auf Kosten des Empfängers und erhält die Remittenden auf seine eigne Kosten, und die Saldo nach abgeschlossener Rechnung. Dies ist im s. g. Reiche der Fall, und so wird's auch dorten, wenn die Herren nicht ablassen, den auf gegenseitige Convention so lange bestehenden, ja fast nur zum alleinigen Vortheile der Leipziger bestehenden Buchhändler-Verband zu untergraben. Dann wird jeder Leipziger den anderwärts wohnenden Verlegern gleichgestellt sein, was die bestehenden Verhältnisse ganz über den Haufen stoßen würde, aber anderwärts vielleicht den Nutzen nach sich ziehen dürfte, daß dort und in der Umgegend auch der Sortimentshandel gedeihen kann, und nicht große Verleger das Sortiment mit 25% u. m. an Private verkaufen, berechnend, daß, weil sie dessen Betrag doch mit ihrem Verlag decken, noch ein guter Nutzen bleibt, wodurch der Schwächere erdrückt wird.

Doch genug über diese und ähnliche hinlänglich besprochene Calamitäten. Es reducirt sich die Lebensfrage des süddeutschen Sortimentshändlers sowie des ganzen Buchhändlerverbandes auf folgende Alternative: Entweder man bleibe bei dem bisherigen Gebrauch, nach welchem seit