

Buchbinder und Commissionärs in den Provinzialstädten, wo keine directen Verbindungen existiren und die ihren Bedarf von den Sortimentshandlungen der Hauptstädte beziehen. Wir haben in Schlesien z. B. laut Schulz' Adressbuch in 27 Städten direct verkehrende Buchhandlungen, aber hundert andere kleinere Städte, wo deren keine sind, weil ihr Bedarf zu gering ist. Es sind jedoch auch dort Leute, die literarische Bedürfnisse haben, und unsere Geschäftsfreunde nun, welche dies Publikum wieder versorgen, die wollen eben auch leben (das ist dem Herrn M. wohl auch etwas ganz Neues?) und haben obendrein Porto- und andere Auslagen. Da aber die Preise der Bücher in Zeitungen und Katalogen genugsam bekannt gemacht werden, so muß der Provinzial-Committent z. B. den Steffens'schen Kalender eben so zu 12½ Sg<sup>l</sup> verkaufen, wie anderwärts, daher auch jedenfalls vom Sortimenter selbst von den 25 % noch einen Rabatt erhalten! Nun mögen aber die Vertheidiger der 25 % ausrechnen, wie viel der Sortimentshandlung und ihrem Geschäftsfreund nach Abzug der Spesen bleibt, wenn diese fetten 25 % noch einmal skalpirt werden müssen? Der Absatz an diese Wiederverkäufer ist in Summa jedoch sehr bedeutend und die Hälfte des jährlichen Umsatzes geht durch sie. Wir sind dabei nur die gutwilligen, geschäftsthatigen, neue Absatzwege aufspürenden Handlungen der 25 % Herren, denen wir das Facit prompt zur Messe apportiren, während zu Hause noch manches Tausend bei den resp. Kleinstädtern hängt, bei denen in manchem Fall noch obendrein herbe Verluste nicht zu vermeiden sind. Fragen Sie doch die Herren Ruthardt, Gerold, Hartleben, Geibel &c., was ihnen von dem größten Theil dieser brillanten 25 % Artikel nach Abzug der Spesen bleibt? Sollen wir bloß die Tagelöhner dieser modernen 25 %-Brochüren abgeben und ist dazu all die Intelligenz erforderlich, die denn doch unter dem größern Theil unseres Standes lebt? Warum nicht bald bloß 20 oder 15 %? Sie glauben dadurch das Rabattgeben an Privatkunden zu tilgen und bedenken nicht, daß der reelle Mann in Allem reell verfährt, auch beim Rabattgeben, während der Schleuderer schleudert, auch wenn er gar keinen Rabatt erhielt; denn am Ende zahlt der Letztere die Verleger gar nicht und macht dann immer noch ein einträgliches Geschäft! — Sollen aber wegen der wenigen Schleuderer die vielen Reellen so hart büßen? — Ich kann das nicht glauben.

Bei großen, theuern Werken, mit Kupfern, bei Kalendern mit theuerm Stempel &c., bei Sachen, die unverhältnißmäßigen Geldaufwand erfordern, bescheidet man sich ja nöthigenfalls gerne a u s n a h m s w e i s e auch mit 25 %. Niemand verlangt etwas Unbilliges, behüte, diesen Vorwurf soll uns Keiner machen. Wenn aber jetzt jede Woche in jedem Ballen

„Brochüren in Masse von 5 Sg<sup>l</sup> bis 25 Sg<sup>l</sup>“  
eingehen, die meist alle nur mit ¼ notirt stehen, so ist das denn doch zu arg. Bei solchen weniger kostspieligen Sachen unter Einem Thaler sollten doch die 25 % gar nicht angewendet werden! Es ist faktisch für's Publicum ganz gleich, ob eine solche Brochüre, die

z. B. 15 Sg<sup>l</sup> netto kostet, mit 22½ Sg<sup>l</sup> bezahlt werden soll; die 2½ Sg<sup>l</sup> mehr werden Niemand abhalten, sich das Buch zu kaufen, wenn er es braucht! Für den Sortimenter aber ist es bei der großen Zahl solcher Brochüren ein bedeutender Unterschied, ob ihm 7½ oder 5 Sg<sup>l</sup> bleiben, und wer irgend einigen Baar-Verkauf hat (der denn doch auch noch nicht ganz aufgehört hat), dem entzieht der Verleger regelmäßig 8½ % bei jedem baarverkauften 25 %-Buch, denn, ich wiederhole es nochmals, der Käufer hätte ebenfalls auch die Differenz mehr gezahlt.

Meine Herren, Wittwen- und Waisenkassen werden allerdings sehr nöthig werden, wenn Sie bloß 25 % geben, denn da möchten die Sortimenter zuletzt mit zu den Fabrik-Arbeitern und Proletariern zu zählen sein, die jeden Tag wieder verbrauchen, was sie einnehmen und die Nichts zurücklegen können für das Alter oder für die Zeit der Noth! Es ist eine ernste Sache, für die ich spreche!

Manche werden vielleicht sagen: „Wozu das Lamento? Es machts doch Jeder, wie er will!“ — O nein, die öffentliche Meinung ist eine gewaltige Macht! Wenn sie nur erst durchdringt und allgemein wird! Wir verdanken ihr namentlich in unsern Tagen sehr Viel. Wollten bloß die Machthaber unter uns nicht darauf hören? — O sicher doch! Ich habe die feste Zuversicht zu allen den ehrenwerthen Verlegern, die ich wol namentlich aufführen könnte, daß sie besonders bei Sachen unter 1  $\mathcal{R}$ , wo der Aufschlag für das Publikum gar nichts ausmacht, aber auch bei den größeren Werken unsere Wünsche der 33⅓ % möglichst berücksichtigen werden. Wie schön stehen in Betreff der Aufrechterhaltung des Drittels die ehrenwerthen Firmen Weidmanns, Cotta, Hahn's, Reimer, Sauerländer in A., Mohr, Franck und viele andre da! Man verwendet sich mit Vergnügen für ihren Verlag und sie machen gewiß keine schlechten Geschäfte dabei! Wenn aber vielleicht einzelne, überaus kluge Leute, die auf unsere Kosten reich werden wollen, dennoch opponiren, den Rabatt verkürzen und der öffentlichen Meinung trogen wollen, dann, meine Herren, gegen diese Wenigen Trost gegen Trost! Rüttelt euch dann auf, ihr langmüthigen Sortimenter! Ihre Geduld wird mißbraucht! Werfen Sie die 25 %-Brochüren in einen Winkel, berechnen Sie Porto, verbitten Sie sich deren Zusendung pro novitate und schaaren Sie sich zusammen! Wohlgermerkt, wenn diese unsre Vorstellungen nichts helfen sollten, denn wir hassen allen Zwiespalt, der beiden Theilen schadet. Wer es mit dem deutschen Buchhandel gut meint, der stehe dann auf gegen diese Usurpatoren des uns rechtlich zustehenden ⅓ Rabatts!

Wir zählen so viele gute Elemente in unserem ehrenwerthen Kreise und in unserer geschäftlichen Organisation, es beruht so Vieles auf Herkommen, Treue und Glauben, Eintracht und gutem Willen, daß wir diese unter uns kräftig aufrecht erhalten müssen in allen ihren Theilen, ohne Furcht, ohne Scheu; und wir haben soviel Männer von Ehre und Charakter unter uns, die das Recht hochachten, an diese appellire ich, ich glaube im Namen Vieler!

Leipzig, 3. Mai 1847.

J. Urban Kern aus Breslau.

## Anzeigebblatt.

(Inserate von Mitgliedern des Börsenvereins werden die dreigespaltene Zeile mit 5 Pf. sächs., alle übrigen mit 10 Pf. sächs. berechnet.)

### Geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen.

[3414.] Leipzig, den 1. Mai 1847.

P. P.

Hierdurch erlaube ich mir Ihnen die ergebene Anzeige zu machen, dass ich ein Zweig-Geschäft meiner

Musikalien- und Instrumenten-Handlung verbunden mit einer Leihanstalt für Musik

und einem Pianoforte-Magazin, unter der Leipziger Firma:

### C. A. Klemm

in CHEMNITZ errichtet habe.

Das neue Etablissement wird zunächst durch Assortiren (Einrichtung) und fortgesetztes Completiren (Ergänzung und Vermehrung) der Chemnitzer Leihanstalt für Musik einen sichern und nachhaltigen Absatz Ihres Musikalien-Verlags veranlassen,

dann aber auch für denselben durch regen Betrieb des Musikalien-Sortiment-Geschäfts nach Kräften wirken. — Das musikalisch gebildete Publikum der Stadt und der Umgegend stellt in letzterer Beziehung keinen ungünstigen Erfolg in Aussicht.

Recht dankend werde ich es erkennen, wenn Sie das schätzbare Wohlwollen, welches Sie dem vor 26 Jahren in Leipzig begründeten und unverändert ferner bestehenden Stamm-Geschäft zeither erwiesen haben, auch dem Zweig-Geschäft in Chemnitz an-