

Falle einer theilweisen Zerstörung die Verhandlung wegen der Vergütung ungemein erschwert sein würde, wenn bei den geretteten Sachen erst eine Untersuchung angestellt werden müßte, was davon für versichert und was für nicht versichert zu achten gewesen sei. Die Feuerbankagenten würden schöne Gesichter machen, wenn ein Halbversicherter, der beim Retten zunächst nach den anvertrauten Neuigkeiten gegriffen hätte (wie das in solchem Falle ganz recht wäre) ihnen gegenüber behauptete: das Gerettete sei alles unversichert, das Verbrannte dagegen versichert gewesen.

2) Nicht leichter würde eine solche Sonderung von eignem und bloß anvertrautem Sortiment den Verlegern gegenüber durchzuführen sein, nachdem dieser Gegenstand einmal — und auf welche Veranlassung ist allen bekannt — zur Sprache gebracht worden ist. Kein Buchhändler, der nur etwas auf seinen Verlag hält, würde künftig ältern Verlag à Cond. senden, Disponenden gestatten, Nachversreibungen von Neuigkeiten expediren, wenn der Empfänger nicht die Haftpflicht dafür übernehme; es würde also einzig und allein die Prämie für das in demselben Jahre wirklich als Neuigkeit ohne ausdrückliches Verlangen Eingefandte erspart werden können und das nicht einmal von allem Verlage, denn manche würden sich auch darauf nicht mehr einlassen.

Wenn nun der Sortimentshändler durch eine theilweise Versicherung seines Lagers sowohl der Versicherungsgesellschaft als dem Verleger gegenüber in eine schiefe Stellung und bei Vorkommen wirklicher Schäden in die Gefahr kommt, als einer zu erscheinen, der sich auf Kosten der einen oder des andern bereichern wolle, so scheint mir wirklich nicht zweifelhaft, was ehrenhafter sei zu sagen „ich versichere nur mein volles Eigenthum, das andere zu versichern, ist gegen mein Princip,“ oder „das anvertraute Gut schütze ich so gut, wie mein eigenes.“

Und was kostet denn nun diese Ehrenhaftigkeit? Darauf möge Lieschings Bericht Beilage A. S. 99 — 106 antworten, der mit ungemeiner Gründlichkeit und Umsicht die Zahlenverhältnisse, auf die doch am Ende das meiste ankommt, herausgeklaut und alles gewiß nicht zu niedrig angeschlagen hat. Er rechnet auf 20000 fl. netto, die eine Handlung gegen ihre Geschäftsfreunde jährlich zu vertreten hat, zur Zeit vor dem Remittiren, wo also die à Cond. Borräthe am größten sind, diese zu 13500 fl. netto, wovon die Versicherungssumme ($\frac{2}{3}$ des Nettopreises) 9000 fl. oder circa 5000 \mathfrak{r} betragen würde, was zu $1\frac{1}{2}\%$ Prämie gegen 8 \mathfrak{r} — zu 2% etwa 10 \mathfrak{r} Unkosten beträgt und fährt dann fort: „Was sind aber als Bestandtheil der jährlichen allgemeinen Handlungskosten einer Sortimentbuchhandlung, welche bei circa 8000 \mathfrak{r} Ladenpreisumsatz, bei circa 6000 \mathfrak{r} Liste und 100 Centn. jährlichen Gewichteinganges nur allein an Fracht jährlich Hunderte verwendet — was sind acht oder zehn Thaler Mehrausgabe, gegenüber der Wichtigkeit von Gesichtspunkten, wie sie diese Blätter festzustellen versucht haben? — Und wenn auf 10000 fl. jährlich zu bezahlender Saldo jährliche 8 \mathfrak{r} Prämienausgabe kommen, wieviel fallen durchschnittlich auf Eine der angenommenen 700 Handlungen mit ihren je 4000 \mathfrak{r} Durchschnittsbetrag einer Messliste? Fünf Thaler und 18 Silbergrößen: auf einen der 350 Verleger fielen nach S. 52 als Asscuranzkostendurchschnitt — dreißig Thaler. Der gesammte Verlagshandel trug an Prämienlast 10 — 11,000 \mathfrak{r} — auf den Sortimentshandel kämen weniger als viertausend Thaler und dies bei einem Ladenpreisumsatz im Sortimentbuchhandel von beinahe vier Millionen Thaler. Von je tausend Thalern Erlös an Kundenrechnungen wäre Ein Thaler zur Sicherung des Verlegers zu verwenden, welcher das ganze Jahr hindurch seinen Credit leiht. Diese Verhältnisse sprechen für sich selbst.“ — Weiter berechnet er, welchen Aufwand ein Verlagsgeschäft, das für 35,000 fl. à Cond. Artikel bei 700 Handlungen zerstreut lagern hat, diesen allen zusammen dafür verursacht und erhält (S. 106) 20 \mathfrak{r} . Dann

fährt er fort: „Zu Gunsten einer solchen einzelnen Verlagsbehandlung wird also die jährliche Durchschnittsausgabe Einer der 700 Sortimentshandlungen an Versicherungsgeld im höchsten Falle betragen zehn Silberpfennige oder neun Neupfennige. Auf 25 \mathfrak{r} Durchschnittsaldo, welche jene Verlagsbehandlung von jeder solcher Firma empfangt, beträgt dies $\frac{1}{7}\%$.“

Ist es nun der Mühe werth, sich darüber zu streiten und gar eine Ehre darin zu suchen, sich einer festen und billigen Ordnung zu widersetzen, die nach jahrelanger Berathung endlich eingeführt werden soll? Verkennnt man denn ganz das große Zugeständniß, welches durch Herabsetzung des Anspruchs für (in Masse) zu Grunde gegangene Bücher auf zwei Drittheile des Nettopreises gemacht worden ist? Vergißt man ganz, daß dieses Zugeständniß nur denen zu Gute kommen wird, die der Uebereinkunft beitreten? Uebersieht man die Vorsorge, die in der Uebereinkunft getroffen ist, mißbräuchliche Neuigkeitssendungen von ihrem Schutze auszuschließen? und begreift man denn nicht, daß dem Sortimentshandel durch andere Mittel aufgeholfen werden muß, als durch jährliche Ersparniß von je 5 \mathfrak{r} 18 \mathfrak{S} ?

Wenn nun einmal Verleger und Sortimentter einander gegenüber gestellt werden sollen, so mögen es sich diese gesagt sein lassen, daß nicht die Verleger ihre Feinde sind, deren Kapital und Unternehmungsgelb ihnen Jahr aus Jahr ein auf langen Credit und mit der Erlaubniß, das Unverkäufliche zurückzugeben, die Waaren liefern, von deren Verkauf sie leben, sondern sie selbst in ihrem blinden Wettstreit, sich gegenseitig beim Publicum auszustechen, in ihrer Scheu, sich unter einander über angemessene Rabattsätze zu verständigen und durch gemeinschaftliche Partiekäufe von ganabaren Artikeln größere Vortheile zu sichern, in ihrer Trägheit, wo es gilt, Anmaßungen und schädlichen Neuerungen Einzelner mit vereinter Kraft und festem Willen entgegenzutreten oder die Regierungen durch immer wiederholte gemeinschaftliche Demonstrationen von der Verderblichkeit des maaflosen Concessionirens neuer Buchhandlungen endlich zu überzeugen.

Doch ich halte ein mit meinem Sündenregister, denn ich will ja Niemand erbittern, sondern nur aber und abermals darauf hinweisen, daß der deutsche Buchhandel auf einem Punkte steht, wo es nicht mehr genug ist, wenn jeder Einzelne, oft zum Schaden der Uebrigen, für sich selber sorgt, so gut er kann, sondern daß wir endlich mit Ernst zu gemeinschaftlichen Maafnahmen schreiten und dabei Privatfeindschaften sowohl als das unverständige Entgegenstellen der Verlags- und Sortiments-Interessen bei Seite lassen müssen.

Jena, den 16. August 1847.

Fr. J. Frommann.

Erwiderung.

Herr J. F. A. Reiff in Coblenz ersucht mich in No. 68 dieses Blattes „Ihm auf diesen Wege sagen zu wollen, wodurch Herr Rapp in Simmern in den Stand gesetzt ist, meine Neue illustrierte Zeitschrift zu 11 \mathfrak{S} pr. Quartal liefern zu können, während er und andere Sortimentshandlungen 15 \mathfrak{S} bezahlen müssen.“

Herr J. F. A. Reiff scheint es zu lieben, seinen Namen recht oft in diesen Blättern zu lesen, obgleich er nach dieser Ehre nicht allzu sehr geizig sollte! Die obenstehende Frage hätte sich Herr Reiff indeß sehr leicht selbst beantworten können, wenn es ihm beliebt hätte, seine Augen auf meine Facturen zu richten, auf welchen mit großer Schrift gedruckt steht

„eine Ausgabe der neuen illustr. Zeitschrift pr. Quartal 20 \mathfrak{S}
do. do. mit Stahlstichen 24 \mathfrak{S} “

„ordinaire Ausgabe auf geringes Papier in kleinem Format
pr. Quartal 10 \mathfrak{S} “

Herr Rapp in Simmern braucht ca. 150 Expl. dieser ordinären Ausgabe als Extrabeilage in sein Wochenblatt und bezahlt dieselben auch ganz pünktlich und wenn Herr Reiff desgleichen thut, so stehen ihm jeden Augenblick von dieser ordinären Ausgabe soviel Expl., als er nur wünscht, zu Diensten.

Stuttgart, den 4. August 1847.

E. Dittmarsch.