

Eine Neuerung zum Heile des Buchhandels!?

In Folge einer bedeutenden Bestellung, welche wir am 25/6 d. J. bei Herrn C. H. Jonas in Berlin machten, erhielten wir folgenden Brief:

Berlin, 26. Juni 1848.

Herrn Riegel's Buchhandlung in Potsdam.

In ergebener Erwiderung Ihres Gestrigen, mit welchem Sie Stüff's Gram. verlangen, beehren wir uns Ihnen mitzuthellen, daß bis das hoffentlich bald zu vereinbarende neue System des von den hiesigen Verlegern zu gewährenden Credits, dem Buchhandel gegenüber, festgestellt sein wird, wir mit unsern Geschäftsfreunden nur unter folgenden Bedingungen arbeiten können:

- 1) 6monatl. Credit, in der Weise, daß was vom 1. July bis 31. Decbr. oder vom 1. Jan. bis 30. Juny bezogen wird, respective im Monat Januar und Monat July bezahlt werden muß. Ueberträge acceptiren wir nie mehr.
- 2) Von den Sachen geben wir nur 25% Rabatt.
- 3) Bei Baar-Käufen geben wir 33 1/3%, bei bedeutenden Parthien Frei-Exemplare, auch nach Umständen noch größeren Rabatt.
- 4) Commissions- und Baar-Artikel sind hier nicht eingeschlossen.

Sollte es Ihnen konveniren, unter diesen Umständen mit uns in Verbindung zu bleiben, so werden wir uns ein Vergnügen daraus machen, ferner mit Ihnen zu arbeiten. — Wir ziehen es vor, statt in der bisherigen Weise zu handeln, lieber an jedem Orte nur eine Handlung zu haben, in der unsere Artikel zu beziehen sind.

Ergebenst

Jonas Verlags-Buchhdlg.

Wir halten es der Mühe werth, die hierin gestellten seltsamen Forderungen zur Kenntniß unserer Herren Collegen zu bringen. Wir können nicht beurtheilen, ob viele der Herren Verleger in Bezug auf den Geschäftsverkehr diesem erfreulichen Systeme sich anzuschließen geneigt sind; jedenfalls wäre es aber sehr wünschenswerth, wenn sie ihre Zustimmung baldigst in diesen Blättern erklärten, damit dem Sortimentshändler Gelegenheit gegeben werde, die nöthigen Dispositionen zu treffen. Was der Sortimentshändler in dieser Angelegenheit zu thun habe, wird nicht zweifelhaft sein.

Da Herr Jonas ein bedeutendes Sortimentgeschäft macht, so erlauben wir uns ergebenst, besonders den größeren Verlagshandlungen den bescheidenen Vorschlag zu machen, Hrn. J. schon jetzt von allen 1/2 Artikeln nur 25% und halbjährigen Credit zu bewilligen, was derselbe, da er diese Bedingungen für seinen Verlag stellt, gewiß gern und dankbar annehmen wird.

Potsdam, den 8. Juli 1848. Riegel'sche Buchhandlung.
(Heing & Stein.)

Zur Reform im Buchhandel.

Unter dieser Rubrik bringen die Nr. 25 u. 26 der süddeutschen Buchhändler-Zeitung neue Vorschläge, die, wie die meisten Artikel der Redaction, praktisch ausführbar und nützlich sind. —

Der Verfasser will, daß einmal eine Norm im Buchhandelsverkehr angenommen werde. — Er weiß, daß die vorherrschenden à cond. Verschreibungen, Remittenden und dabei viele im verdorbenen Zustand, ihr Mißverhältniß zu den Saldis; dann die große Zahl der Lehrlinge und namentlich das Halten mehrerer auf einmal von einer Handlung u. eine durchgreifende Reform nöthig machen. Seiner Meinung nach sollten die Verleger nicht mit allen Handlungen in Verkehr treten, sondern in jeder Stadt oder größerem Districte hätte jeder Verleger sich diejenige Sortimentshandlung zu wählen, welcher er ausschließlich seinen Verlag à cond. sende, die übrigen Collegen der Stadt oder Umgegend würden dann nur von dieser Sortimentshandlung ihren Bedarf beziehen. Dadurch würde das Geschäft wieder solider, weniger mühsam und der Absatz sicherer. — Natürlich müßte von beiden Seiten eine Uebereinkunft die Bedingungen der Geschäftsverbindung regeln, um die alten Uebelstände gänzlich zu beseitigen. C. M.

Für Sortimentbuchhändler überhaupt und für die in Sachsen wohnenden insbesondere.

In einem Schreiben vom 3. Juli d. J. macht Herr G. Wigand in Leipzig bekannt, daß er Nieris Volkskalender für 1849 an sächs. Sortimentern gegen baar mit 7 Ngr., in Rechnung aber mit 7 1/2 Ngr. netto geben werde. Untersuchen wir die Sache ein wenig näher:

100 Gr. dieses Buches in Rechnung betragen 25 1/2 — Ngr.
100 = baar betragen 23 = 10 =

verbleibt sonach ein Gewinn von 1 1/2 20 Ngr.

Verluste darauf:

1. 5 pCt. Zinsen pr. a. für den obigen Fall vom 1/7. — ult. April 1849, also 10 Monate, von 23 1/2 10 Ngr. macht 28 Ngr. 6 1/2 S.
2. Agio-Verlust auf Meß-Zahlung 9 = 5 =
3. Porto f. d. Einsendung des Betrages, wenn der Käufer gerade kein Geld in Leipzig liegen hat, macht auf 15 Meilen 2 = — =
4. 100 Gr. wiegen gerade 1/4 Ctr., für Fracht auf 15 Meilen macht 2 = 5 =
5. Emballage 7 = 5 =

Verlust 1 1/2 20 Ngr. 1 1/2 S.

Der Gewinn davon ab 1 = 20 =

Verbleibt dem Sortimentern auf 100 Gr. — 1/2 — Ngr. 1 1/2 S.

Ein Verlust von 1 1/2 S., geschrieben Ein und Achtzwölftel Pfennig Neugeld.

Es würde uns lieb sein, fände sich Jemand, der die Vortheile wie Nachtheile berechnete, so sich für den Verleger aus obiger Bestimmung ergeben dürfte.

Ein Vorschlag.

Bei den jetzigen Berathungen zum Wohl und besseren Fortgang des deutschen Buchhandels möge man doch den Punkt, den Buchhandel auf ein möglichst einfaches Princip zu bringen, nicht aus dem Auge lassen. Dieses Princip besteht lediglich darin, dem unvernünftigen Conto öffnen mit Macht entgegen zu treten, und zwar müssen alle Verleger, wenigstens die größeren, darin übereinkommen, nur an solche Handlungen in Zukunft Nova und feste à Conto-Sendungen zu machen, die in den letzten Jahren pünktlich und rein saldirten, und deren Bedarf es nothwendig macht, in directer Verbindung mit den Verlegern zu stehen. — Wozu beschwert sich der Verleger mit so vielen hunderten von verschiedenen Contis, die ihm nur Last, aber keinen Vortheil bringen; wenige und gute Contis müssen ihm viel erwünschter sein, ersparen ihm unendlich viele Arbeit und schützen ihn vor Verlusten. — Die Verleger müssen dahin streben, die kleineren Sortimentern zu zwingen, ihren Bedarf entweder von einer größeren Sortimentshandlung ihres Ortes, die mit den Verlegern in directer Verbindung steht, mit 10% und 12 1/2% zu beziehen, wodurch schon dem Schleudern in Rabatt-Geben an Kunden entgegen getreten wird, oder aber von ihrem Commissionair, wenn sie es für besser halten, sich einen solchen noch in Leipzig zu halten. — Dieses hier angegebene Verfahren besteht schon seit langen Jahren in England, und hat die besten Folgen gezeigt. Jeder kleinere Sortimenter im Lande bezieht seinen Bedarf englischer oder ausländischer Bücher von seinem Commissionair in London, der ihm den Rabatt berechnet, den ihm der Verleger oder Importer des Buches gibt und zwar mit einem Aufschlage von 5% Commission.

Wenn alle Verleger diese Vorschläge mit Energie und Einigkeit vertreten, so wird nicht allein dem unmäßigen Rabatt-Geben an Kunden gesteuert, sondern auch dem Aufblühen von hunderten von neuen Handlungen, die nach wenigen Jahren spurlos verschwinden, ein Ziel gesteckt. O. M.