

sein mag, so sind es gewiß nur sehr wenige, und diese werden auch bei dem Sortimenten, der ihnen seit einer Reihe von Jahren als solid bekannt ist, gewiß eine Ausnahme machen, gern Nachsicht üben und ihm Frist geben; der größte Theil der Verleger aber kann dies bestimmt nicht. Er braucht sein Geld zu seiner eigenen Existenz, so wie zur Fortführung seines Geschäfts, da ihm ebenso wie dem Sortimenten der Banquiercredit entweder beschnitten oder ganz entzogen ist. Er rechnet mit Gewißheit auf seine Messeinnahme, die stets hinter seiner bescheidenen Wahrscheinlichkeitsrechnung zurückbleibt, denn der Sortimenter sendet ihm fest verlangte Bücher sans façon zurück, er beglückt ihn mit einer recht anständigen Disponentenliste, er überträgt anstatt  $\frac{1}{2}$ , die Hälfte des Saldo's, oder — er zahlt gar nicht; alles Sächelchen, die der gutmüthige Verleger nicht in dem Umfange voraussehen konnte.

Wie große Verluste die Verleger nur in den letzten zwei Jahren erlitten haben, können freilich die Sortimenten nicht wissen; aber staunen würden sie, wenn sie nur bei einzelnen Verlegern die Summen einsehen könnten, welche in Folge der Zeitereignisse noch ausstehen oder schon verloren gegangen sind. Ist es nun dem Verleger zu verargen, wenn er sich bemüht, seine Außenstände einzuziehen? Gebietet es ihm nicht sogar die Pflicht für seine und seiner Familie Erhaltung? Ist es ihm ferner zu verdenken, wenn er endlich nichts mehr in offener Rechnung senden will, wenn nach längerer Frist noch immer keine Zahlung erfolgt? — ganz gewiß nicht! Die Sortimenten aber wollen das nicht einsehen und schreien darüber; sie denken, nur sie allein müssen bei den jetzigen Zeiten leiden. Daß aber die Verleger vielleicht noch mehr als die Sortimenten zu leiden haben, da ihre Verlagsartikel jetzt nicht den Absatz finden, den sie finden müssen, um die darauf verwendeten Kosten zu decken, das wird sich immer deutlicher herausstellen, denn viele werden nicht im Stande sein die erlittenen Verluste zu ertragen.

Herr E. S. findet in Nr. 76 in dem vielen: „gegen baar Nachnehmen“ eine schwere Last für den Sortimenter. Ich bestreite ihm dies keineswegs, er kann aber auch wieder nicht verlangen, daß ein Verleger mit jedem Sortimenten, der vielleicht im Jahre ein oder zwei Bücher von ihm gebraucht, offene Rechnung halten soll, denn diese vielen kleinen Rechnungen würden das Geschäft ungemein erschweren. Wo es sich der Mühe lohnt, da wird der Verleger gern offene Rechnung halten, wenn nicht andere Gründe dagegen sind. Zudem ist die jetzige Zeit gewiß nicht geeignet, die Geschäftsverbindung auszudehnen; weit eher sie zu beschränken. Wenn auch der Verkauf der Bücher durch dieses Baarsenden, was natürlich zur Folge hat, daß der Sortimenter nur fest Verlangtes bestellt und nichts mehr auf's Lager legt, etwas gehemmt wird, so hat doch der Verleger auch manchen Nutzen davon, denn es ist eine alte Erfahrung der meisten Verleger, daß bei den vielen à Condition-Sendungen sehr wenig, fast nichts herauskömmt. Der Verleger, welcher sich darauf einläßt, muß größere Auflagen machen, als nöthig wäre, er erhält in der Messe eine hübsche Partie verdorbener Exemplare zurück, die ins Maculatur wandern müssen und bekommt große Rechnungen in die Bücher, die dann beim Abschluß durch Remittenden und Disponenten gewaltig zusammenschmelzen. Diejenigen Verleger, welche ihre Geschäftsverbindungen möglichst beschränken, sind gewiß auch in solchen Zeiten, wie wir sie jetzt erlebt haben, am besten daran; ihre Verluste sind weit geringer, sie machen lieber weniger Geschäfte, aber sicherer, denn Rechnungsauszüge — in Folge der vielen à Condition-Sendungen so lang wie Handtücher, centnerschwere Remittendenpakete und große Disponentenlisten, so wie im glücklichen Falle einige Thaler Saldo, können ihnen nicht dienen.

E. P.

#### Ueber Preisherabsetzungen.

Bücher sollen feste, überall gleiche Preise haben; das ist von jeher ein Hauptprinzip des Buchhandels gewesen, gegen welches gleichwol fast allenthalben gesündigt wird. Ganz besonders aber versündigt

sich daran diejenigen Verleger, welche ihre zum Theil noch neuen Verlagswerke nur für den Sortimenter und ausdrücklich nicht für das Publikum im Preise herabsetzen. Mit diesem Verfahren geben sich diese Herren den Schein ganz vorzüglicher Collegialität, indem sie dem Sortimenten so unverhältnißmäßig großen Gewinn offeriren, und den Schein großer Ehrenhaftigkeit, indem sie die frühern Käufer nicht in Nachtheil bringen wollen. Im rechten Lichte betrachtet, sieht aber die Sache anders aus: Die Herren brauchen Geld und glauben in solcher Weise am sichersten zu speculiren, indem sie die Gewinnsucht der Sortimenten reizen. Im Grunde wünschen sie, daß der Sort. seiner Kundenschaft das resp. Buch zu möglichst niedrigem Preise verkaufe, indem dann ja eher Absatz und Nachbestellung zu gewärtigen sind. Die Antiquare erfahren dergleichen Offerten aber sehr bald und annonciren ihrerseits nun zu antiquarischen Preisen neue Bücher, folglich kommen diejenigen Sortimenten, welche um des Prinzips willen den annoch bestehenden Ladenpreis auf eigene Hand nicht ändern mögen, in großen Nachtheil, während den andern nicht so gewissenhaften der zum Schein offerirte Gewinn verloren geht. Mitverloren geht aber der gute Glaube an feste Preise beim Publikum und die Geltung des allgemeinen Katalogs, der sonst noch immer den Ausschlag gab. Denn ein mit  $66\frac{2}{3}\%$  gekauftes Buch von 5  $\text{r}$  — Ladenpreis, wird der Eine zu  $2\frac{1}{2}\text{r}$  — der Andere zu 3  $\text{r}$  —, noch andere werden es zu  $2\frac{2}{3}\text{u. s. f.}$  bis zu 5  $\text{r}$  — debitiren. Eine heillose Wirthschaft! Aber sie wird wol immer mehr einreißen, da die geachteten Verlagsbandlungen bereits in obengerügter Manier speculiren. W.

#### Wie ein Sortimenter den Zorn seines Kunden verwirkt.

In einer der reichen Hansestädte schuldet ein reicher Kaufmann einer Buchhandlung in Verlauf der letzten 5 Jahre für Lange's Original-Ansichten  $15\frac{2}{3}\text{r}$ . Endlich erkühnt sich der Buchhändler, den reichen Kaufmann brieflich in höflichen Worten um Zahlung anzugehen; hier die Antwort des reichen Kaufmanns:

„Wenn das Werk, worüber die Rechnung eingesandt ist, vollständig geliefert ist, d. h. wenn zu dem Text die Kupfer oder zu den Kupfern der Text paßt, dann werde ich bezahlen — Text ohne Kupfer oder Kupfer ohne Text haben für mich keinen Werth. Zu Mahnbriefen ist man nur dann berechtigt, wenn man seine Verpflichtungen selbst erfüllt hat — bis dahin thun Sie wohl, solche an Sich zu behalten.“

24. Aug. 1849.

S.....r\*.)

Non minor est virtus, quam quaerere, parta tueri.

\*) Das Original dieses Briefes liegt bei der R. d. Bl.

#### Miscellen.

Zur Statistik der Augsburger Zeitungs- und Zeitschriften-Pressen. Welche Thätigkeit Augsburg hierin entwickelt und wie es hierin vielen größeren Städten des Vaterlandes an Thätigkeit u. Productivität voran geht, möge nachstehende Uebersicht beweisen:

##### 1) Politische Journale:

|   |            |
|---|------------|
| Augsburger Allgemeine Zeitung . . . . .     | 9500 Aufl. |
| Augsburger Abendzeitung . . . . .           | 5300 „     |
| Deutsche Constitutionelle Zeitung . . . . . | 1200 „     |
| Postzeitung, Augsburger, . . . . .          | 3500 „     |

##### 2) Tendenz-Zeitschriften:

|  |           |
|--|-----------|
| Archiv für Pastoralconferenzen (Kollmann) . . . . .      | 500 Aufl. |
| Ausland . . . . .  | 1800 „    |
| Gymnasialblätter von Schöppar und Clesca . . . . .       | 750 „     |
| Predigtmagazin von Heim . . . . .                        | 1000 „    |
| Repertorium d. pädagog. Journalistik v. Heindl . . . . . | 500 „     |