

Belhagen & Klasing in Bielefeld.

670. Théâtre français publié par C. Schütz. XII. Série. I. Livr. 32. Geh. 2½ N \mathcal{L}

Inhalt: Les contes de la reine de Navarre. Par Scribe et Legouvé.

Wendisch in Wien.

671. Karl, J., der Herr u. der Diener. Als Beitrag zur richtigen Behandlung u. der Dienstboten u. 2. Aufl. 8. 1850. In Comm. Geh. 1½ \mathcal{R}

672. Schönstein, G., Madam Tratschberger die humorist. Kaffeeschwester in ihrer heitersten Surrogatlaune. 16. Geh. * 8 N \mathcal{L}

Erschienene Neuigkeiten des deutschen Musikalienhandels.

(Mitgetheilt von Bartholf Senff.)

Angekommen in Leipzig vom 29. Januar bis 1. Februar 1851.

Friedr. Hofmeister in Leipzig.

Ascher, Op. 3. L'Espérance. Nocturne p. Pfte. 10 N \mathcal{L} .

— Op. 6. Danse slave. Morceau de Salon p. Pfte. 15 N \mathcal{L} .

Chevillard, 6 Mélodies p. Violoncelle av. Pfte. Cah. 2. 22½ N \mathcal{L} .

Friedr. Hofmeister in Leipzig ferner:

Kocipinski, Op. 13. Der Sänger in der Fremde (Spiewak w Obejstronie). Lied f. Sopran m. Pfte. 15 N \mathcal{L} .

Labitzky, Op. 179. Die Industriellen. Londoner Balltänze f. Pfte. 15 N \mathcal{L} , f. Pfte. vierhändig 17½ N \mathcal{L} , f. Pfte. im leichtesten Arrangement. (Ball-Sträusschen No. 70), 10 N \mathcal{L} , f. Violine m. Begl. d. Pfte. 15 N \mathcal{L} , f. grosses Orchester 1 \mathcal{R} 15 N \mathcal{L} , f. achttimmiges Orchester 18 N \mathcal{L} .

Meilhan, Op. 7. Mécanisme et Justesse. Die Schule der Geläufigkeit, in 16 Studien f. Violine m. Begl. einer zweiten. Cah. I 20 N \mathcal{L} .

Vilbac, Renaud de, Op. 14. L'Exilé. Méditation p. Pfte. 10 N \mathcal{L} .

Fr. Kistner in Leipzig.

Kücken, F., Op. 47. No. 3. Lied: Die stille Wasserrose, von E. Geibel, f. Alt od. Bass m. Pfte. 10 N \mathcal{L} .

— Op. 56. Vierstimmige Männergesänge. No. 1. Trinklied: „Rund ist Alles auf der Welt“, von W. Friedrich. 15 N \mathcal{L} , No. 2. Gut' Nacht fahr' wohl.“ 10 N \mathcal{L} .

G. W. Meyer jun. in Braunschweig.

Lee, L., Op. 5. Premier grand Quatuor p. Pfte., Violon, Alto et Vclle. 3 \mathcal{R} .

Nichtamtlicher Theil.

Ueber das Creditssystem im deutschen Buchhandel.

Unter dieser Aufschrift findet sich in Nr. 4. des Börsenblattes ein Artikel, zu dem ich mir erlauben werde einige Bemerkungen zu machen, welche vielleicht von einigem Interesse sein mögen, da ich Gelegenheit gehabt habe, den Buchhandel auch in fremden Ländern kennen zu lernen und mit dem deutschen zu vergleichen. — Ohne den erwähnten Artikel in der Süddeutschen B. & Z. gelesen zu haben, glaube ich aus dieser Kritik desselben abnehmen zu können, daß ich in der Hauptsache mit dem Schreiber desselben ziemlich einer Meinung bin, — daß ich nämlich glaube, daß der jetzige Credit einestheils verhindert, daß Capital in Sortimentshandlungen angelegt wird, und andernteils dem Verleger die größten Schwierigkeiten in den Weg legt, wenn er bemüht sein will, gute Bücher zu billigen Preisen zu fabriciren (um einen kaufmännischen Ausdruck zu gebrauchen). —

Es ist meiner Meinung nach fast Affectation, in dem Buchhandel etwas Anderes zu sehen, wie eine Fabrication und Handel. (Es existirt leider kein Groß- u. Klein-Handel). — Der Buchhandel unterscheidet sich von einem andern Handel nicht mehr, wie die verschiedenen Arten Handel unter sich. — Zum Schluß werde ich eine kleine Idee eines Plans aufsetzen, unter welchem ich, — wenn ich Gelegenheit hätte, — mich als Fabrikant von Büchern, d. h. als Verleger, etabliren würde. Jetzt nur noch einige Bemerkungen:

Daß Bücher eben so gut wie jede andere Waare einen ihrer Ankaufsumme analogen Werth behalten, glaube ich dem Herrn Wengler widersprechend behaupten zu können, und ich glaube, daß dies noch weit mehr der Fall sein würde, wenn Verleger durch schnellere Realisirung ihres Capitals mittels kurzen Credits im Stande wären, Bücher billiger herzustellen und zu verkaufen. —

Es ist freilich der Fall, daß im Sortimentbuchhandel in Deutschland, und in diesem fast allein, den Kunden Jahrescredit gegeben wird, und das ist eben das Schlimme, das dürfte nicht so sein, und wenn der Sortimenter gezwungen wäre, halbjährlich zu zahlen, so würde er ohne Zweifel dasselbe von seinem Kunden verlangen, oder ihm für den längeren Credit Zinsen berechnen oder Rabatt verweigern. —

Selbst à Cond.-Sendungen, welche meiner Meinung nach in dem Maße, wie sie jetzt gemacht werden, eine der schwächsten Seiten des Buchhandels sind, sollten auf halbjährliche Rechnung geliefert werden, — die Mehrzahl der Novitäten können an Kunden binnen

1 bis 2 Monaten verschickt werden und könnten dann füglich dem Neueren Platz machen, und der Verleger würde schneller wissen, wie er speculirt hat, würde schneller sein Capital wieder anlegen können und mit der Hälfte des Gewinns, selbst wenn sich das Geschäft dadurch nicht vermehrte, am Ende des Jahres dieselbe Summe zurücklegen — mit andern Worten: Wenn er zweimal im Jahre sein Capital anlegen kann, so macht er gerade den doppelten Gewinn. —

Die große Klage ist über die Menge der Sortimentshandlungen und über die große Concurrenz. — Wie kommen denn diese Anzahl Sortimentbuchhandlungen? — Weil zum Sortimentshandel, wie er jetzt betrieben wird, gar kein Capital nöthig ist und daher einem neuen Etablissement und Concurrenz nichts im Wege steht, — und man kann es Keinem verdenken, der Capital besitzt, daß er es nicht in den Sortimentshandel, sondern in den Verlag steckt. Im Sortimentshandel findet man höchst selten alte treue Diener — warum nicht? — weil der Sortimenter seine Leute wegen der starken Concurrenz nicht angemessen bezahlen kann, da eben die Concurrenz seinen Gewinn und seine Kundschaft schmälert — da geht denn der Gehilfe, der sich ein Paar hundert Thaler erspart hat, und etablirt sich und verstärkt die schon zu starke Anzahl Bücherverkäufer. —

Die unmittelbare Folge einer Verkürzung des Credits würde sein, daß man ohne angemessenes Capital eben so wenig einen Buchhandel wie irgend einen andern Handel würde beginnen können — daß die Anzahl der Buchhandlungen sich eher vermindern wie vermehren würde, daß dadurch die bestehenden Buchhandlungen bessere Geschäfte machen würden, ihre Gehilfen besser bezahlen, und ihnen die große Lust, sich zu etabliren, benehmen würden; ein anderes Resultat würde sein, daß der Verleger, der schneller zu seinem Gelde kommt, auch bessere Waare (materiell betrachtet) oder billiger liefern würde, welches beides den Bücherverkauf nur fördern kann. —

Mein Plan als Verleger würde etwa folgender sein: — Statt 1000 Conti, die viele Verleger führen, würde ich nur 100 einrichten, und diese in jeder Stadt von Bedeutung mit einem, in größeren mit zwei Buchhandlungen, ferner in Leipzig mit den größeren Commissionairen führen. — An diese und diese allein würde ich Nova-Sendungen machen. — Ich würde daher meinen Geschäftsfreunden von dem Nettopreise meiner Bücher einen angemessenen Extra-Rabatt geben, mit der Bedingung, für diese doppelte Bevorzugung meinen Verlag zu den Nettopreisen an Buchhändler zu liefern und meinen Verlag