

werden, welche Calamität bei stattfindender Concurrnz Niemand heben kann) mindestens 1 Jahr circuliren, bis es seinen Weg nur annähernd vollendet. Der Absatz wird also geringer und die Arbeit langwieriger.

Betrachten wir nun vollends solche Firmen, deren Credit man weder beanspruchte noch nöthig hat, oder auch, deren Verlag der Art ist, daß nur Inserate u. dgl. ihn verkäuflich machen, so wird man nur bei solchen Ansprüchen, selbst wenn dieselben etwas Convenables bringen würden, entschieden jede Verwendung verweigern. Was haben denn nun alle diese Herren profitirt?

Wir sind der festen Ueberzeugung, daß sich ein solider Sortimenter auf die ungewisse Hoffnung des Absatzes hin, die den Erfahrensten gar oft trügt, nicht in die geforderten Versprechungen einlassen kann, ehe nicht der Verleger auch dem Kunden des Sortimenters vorschreibt, eine gewisse Quantität von jeder Ansichtsendung für feste Rechnung zu behalten. Wir verwahren uns dagegen, dies selbst thun zu müssen, weil uns der geringere Absatz denn doch noch dem gänzlichen Verjagen des Kunden in die Hände eines Concurrenten vorziehbar erscheint.

Nun nur noch wenige Worte über die Verlegervereine mit ihren Auslieferungslisten. — Wir haben die Listen des Berliner Verlegervereins durchgesehen und sind darüber erstaunt, einige Namen von Handlungen darin zu finden, denen wir in unserer Praxis eine Saldozahlung zu entlocken, weder durch Güte noch Gewalt im Stande waren, und noch viel mehr solche, die uns augenblicklich noch schulden. Wir zweifeln auch nicht, daß dies bei der demnächst erscheinenden Liste des so eben constituirten Leipziger Verlegervereins der Fall sein wird. Solche Vereine können daher der Allgemeinheit nichts nützen wie sie jetzt bestehen, da jeder Unsolide sich bemühen wird, die Mitglieder zu befriedigen, während Andere, nicht solchen Vereinen Angehörige, desto gewisser Nichts erhalten. So wie diese Vereine jetzt bestehen, stellen sie sich in der Praxis als sehr egoistischen Zwecken dienend heraus und wird nur dann für den Buchhandel Segen daraus entstehen, wenn es Jedem, auch dem Auswärtigen, gestattet ist, sich einem solchen Vereine anzuschließen, oder aber sich ein großer deutscher Verlegerverein bildet, mit fest regulirten und überall eingehaltenen Usancen, Schiedsgerichten u. s. w. Unter den jetzigen Verhältnissen ist es jedoch nothwendig einen allgemeinen Sortimenterverein zu gründen, um den Uebergriffen und Detroirungen neuer Usancen mit Entschiedenheit entgegen zu treten.

H.

Aus Baden.

In neuester Zeit brachte das Börsenblatt verschiedene Aufsätze von Verlegern, worin die Maßregeln, welche einige derselben — Wigand, Schwetschke und Sohn, G. Mayer — gegen diejenigen Sortimentshandlungen, welche nicht genügenden Absatz erzielten, ergriffen, als zweckmäßig und ganz in der Ordnung befunden wurden.

Zur Rechtfertigung dieser Maßregeln wurde angeführt, daß von einzelnen Handlungen ins Blaue hinein verlangt und dann für das Verlangte nicht hinreichend gewirkt werde, wobei dann ein unverhältnißmäßig kleiner Absatz und unbedeutender Saldo erzielt, der letztere auch wohl noch durch blinde Disponenden und Ueberträge künstlich verkleinert werde. In wie weit diese Uebelstände begründet, wollen wir hier nicht untersuchen, sondern durch diese Zeilen nur beweisen, wie sehr oft auch der Sortimentshändler gegründete Ursache der Klage gegen die Verleger hat.

Das ganze Jahr hindurch plagt sich der arme Sortimenter mit Verschreiben, Auspacken, zur Einsicht versenden u. und muß dann oft am Ende des Jahres — gewiß zu seinem eigenen größten Bedauern — sehen, daß Mühe, Arbeit und Kosten umsonst gewesen; daß von einem Buche, durch dessen verlockenden Titel er sich zur

Verschreibung von 20 — 30 Exemplaren verleiten ließ, nicht ein einziges abgesetzt wurde; dann schreit der Verleger cetero mordio über den schläfrigen Sortimenter, während doch in den meisten Fällen nur die Erbärmlichkeit des betreffenden Verlagsartikels Schuld ist, daß nichts abgesetzt wurde. — Wie halten es nun aber viele Verleger, wenn wirklich ein Buch erscheint, für welches ein großer Absatz mit Gewißheit vorauszusehen ist? Da wird der gutmüthige Sortimenter ganz umgangen, oder mag sich mit den Brocken begnügen, die noch von des Herrn Tische fallen; der Verleger wendet sich lieber an Actuare, Gerichts- und Amtsboten, Schulmeister u., weil diese sich natürlich mit wenigem Rabatt oder einigen Freiemplaren begnügen.

Wir wollen hier nur einige Beispiele aus dem badischen Lande anführen. —

Vor zwei Jahren brachte die Groos'sche Univers.-Buchhandlung (Emmerling) in Heidelberg eine neue Auflage von „Kettig, der badische Bürgermeister“. Preis 2 fl. 15 kr. — Die Groos'sche Univers.-Buchhandlung, weit entfernt, sich an den Sortimenter zu wenden, — schickt ihre Subscriptionslisten an die Bezirksämter, die solche dann durch die Amtsboten bei allen Bürgermeistern herumtragen lassen; während Schreiber dieser Zeilen mindestens 500 Exemplare von dem Buche gebraucht haben würde, hat er sich durch diese Manipulation mit einigen Duzend Exemplaren begnügen müssen und es ist ihm somit ein Gewinn von einigen Hundert Gulden rein entgangen. —

Das gleiche Verfahren beobachtete die löbl. Müller'sche Hofbuchh. in Karlsruhe vor mehreren Jahren bei Herausgabe der neuen „Prozessordnung für Baden“, und jetzt in neuester Zeit wieder bei Herausgabe der „Badischen Polizeigesetze, zusammengestellt durch Guerillot“. —

Nicht genug aber, daß der Sortimentshändler ganz umgangen wird, nein, die betreffenden Subscriptionslisten auf letzteres Werk bringen noch die naive Bemerkung: „Von uns direct bezogen 3 fl. — geb. 3 fl. 36 kr., durch den Buchhandel bezogen 4 fl. — geb. 4 fl. 36 kr.“ Es ist somit dem Buchhandel fast die Möglichkeit benommen, Exemplare abzusetzen. Die Listen circuliren schon seit Wochen bei den Aemtern und der Buchhändler ist noch nicht einmal durch Circular oder Anzeige im Börsenblatte vom Erscheinen des Werkes in Kenntniß gesetzt. —

Daß die Herder'sche Verlagsbuchh. in Freiburg ihre neuen Verlagsartikel zuerst im ganzen Lande an alle Privaten zur Einsicht verschickt und dann erst den Sortimentshandel mit ihren Novasendungen beglückt, ist eine Thatsache, welche Einsender dieser Zeilen schon oft erfahren und deshalb auch die Nova dieser Handlung gleich bei Ankunft ruhig auf Lager stellt. — Ebenso ist es leider nur zu wahr, daß in neuer Zeit manche Verleger ihre betreffenden Artikel an die Schul- und Lehranstalten bei directem Bezug eben so billig und oft noch billiger abgeben, als sie solche den Buchhandlungen liefern.

Ihr Herren Verleger, die ihr so handelt, führt das nicht auch zum Ruin des Buchhandels? Ist da nicht auch etwas faul?

Was nun die von den Eingangs genannten Verlegern Wigand, Mayer und Schwetschke Sohn getroffenen Maßregeln betrifft, daß sie die Rechnung mit solchen Handlungen aufheben, die nicht wenigstens $\frac{1}{3}$ der Transport-Summe als Saldo bezahlen, so kann Einsender dieses sich nicht damit befremden; die Hauptkunst des Verlegers wird dann für die Zukunft nur sein, schöne lockende Titel zu ihren Werken zu bringen, durch welche der Sortimenter sich bestimmen läßt, zu verschreiben. Hat er das Buch einmal, so mag er zusehen, wie er es wegbringt; er muß eben $\frac{1}{3}$ bezahlen.

Wir reden nicht von den Erzeugnissen obiger drei Handlungen, denn diese sind durchschnittlich gut; aber Andere könnens nachmachen.