

oben aufgelegt, remittirten, wo dann nicht nur Ecken und Rücken hin sind, sondern auch noch die Bindfadeneinschnitte ein Andenken hinterlassen, die das Buch weiter unverkäuflich machen.

Was soll man von Handlungen denken, deren Chefs ihren Leuten nicht bessere Begriffe von fremdemge Einthum beizubringen, die das nicht besser zu überwachen wissen, was in ihren Geschäften geschieht und vorgeht?! Mit welchem Namen soll man die auf angegebene Weise herbeigeführten Beschädigungen, ja theilweise gänzliche Entwerthung anvertrauten fremden Eigenthumes bezeichnen?

Ich habe mir die Handlungen, bei denen ich abermals solch' bittere Erfahrungen machen mußte, notirt, und ihr Conto wird meinerseits geschlossen, denn besser keine Geschäfte, als mit solchen Verlusten verbundene zu machen. Glauben denn die Herren, die dies angeht, daß jedes remittirte Buch a priori Maculatur ist, und haben sie das Recht, dasselbe schon als solches zu behandeln? Da wird freilich stets die Antwort, wenn man sich ja erlaubt, deshalb eine Rüge auszusprechen, die sein, daß die Beschmutzung, das Ausschneiden von Kunden geschehen sei. Ist denn der Verleger, der diese Kunden gar nicht kennt, hierfür verantwortlich und verpflichtet, den Schaden zu tragen, wenn der Herr Colleague nicht aufpaßt, wer fremdes Eigenthum so beschädigt? Sind die Kunden etwa auch an der Ausschmierung (nicht Auszeichnung), an der schlechten Verpackung, an allen andern Liederlichkeiten Schuld?

Mag man es immerhin belächeln, daß ein Verleger es wagt, sich hierüber öffentlich auszusprechen, mag man es belächeln, daß er erwähnte Conti schließen wird, — er ist hierauf gefaßt, aber er ist auch überzeugt, daß er Leidensgefährten genug hat, die eben solche Erfahrungen machten, die eben solche Verluste erlitten, eben so denken, wie er. Er ist überzeugt, daß Mancher sich bewogen fühlen wird, mit solchen, sein Eigenthum nicht achtenden Firmen das Conto aufzuheben.

Ich weiß wohl und verkenne es gewiß nicht, daß die Sortimenten jetzt keineswegs auf Rosen gebettet sind, die Concurrenz erdrückt an manchen Orten fast buchstäblich; selbst über 20 Jahre Sortimenten gewesen, weiß ich sehr gut die Mühen und Plagen zu würdigen, denen man heut zu Tage als solcher ausgesetzt ist, will man durchkommen, und habe ich auch mit Freuden stets die Hand geboten, wo ich durch Bezugs- oder sonstige Erleichterungen entgegen kommen konnte; ich weiß, daß es Vielen sauer wird, ihren Verpflichtungen nachzukommen, und war deshalb stets Feind aller Extreme, — aber wo man mit des Verlegers Eigenthum auf so unverzeihliche Weise verfährt, da muß zuletzt alle Rücksicht aufhören, mag man dann auch schroff genannt werden.

Ein weiterer Mißstand ist, in welchem Verhältnisse Novitäten verschrieben werden. Mir sind Fälle vorgekommen, daß von einem Buche, von dem ich eine Auflage von 1500 druckte, um im günstigsten Fall 800 abzusetzen, so gestaltete sich bisher der Umsatz in einer Fachwissenschaft, — über 3000 pro Nov. verlangt wurden. Auf $\frac{1}{2}$ reducirt geschah die Versendung, es blieben also 500 zum Nachliefern. Da kamen die Zettel, noch 3, noch 4 u. s. w., auch davon wurde je wieder die Hälfte expedirt; nun war's mit dem Ausliefern zu Ende. Es kamen nun auch feste Bestellungen, man bittet, ersucht auf's höflichste um Rücksendung der ungenützt liegenden Exemplare, man thut's im Börsenblatt und auf directen Zetteln, 30—40 Handlungen erfüllen die Bitte, die andern rühren sich nicht, — sie sind taub, geben keine Antwort und schicken nichts zurück. Man kann nicht mehr expediren. Nun kommt die Remissionszeit, und siehe da, die Kinder kommen von allen Seiten in's väterliche Haus zurück, ja nicht bloß die Nachverlangten, sondern auch viele zuerst Expedirten, — und nun hat's Buch an Interesse verloren und bleibt liegen. Womit vermögen meine Collegen Sortimenten solche dem Verleger zugesügte Verluste zu entschuldigen?

Ich gestatte stets gern Disponenden, namentlich entfernteren und deshalb mehr Spesen habenden Collegen, und drücke sehr oft ein Auge zu, wenn ich auch merke, daß es damit eben nicht stets auf's gewissenhafteste genommen wird, obgleich ich solche Mittel zur Verringerung des Saldo im Principe stets im glimpflichsten Ausdrücke als unreelle verdamme. Wenn ich nun aber von einzelnen Büchern, die mir fehlen oder Commissions-Artikel sind, mir jedes Disponiren auf meiner versandten Remittendenfactur auf's entschiedenste verbitte, und dennoch so manche Handlungen auch nicht die leiseste Notiz hiervon nehmen und ihr System der Beeinträchtigung anderer Interessen so fortsetzen, dann hört Alles auf, und ein gerechter Unwille wird keiner besonderen Entschuldigung bedürfen. Wie kann man sich da noch unterfangen, zu sagen, die Verleger speculirten nur auf der Sortimenten Geld, Zeit und Mühe, wie dies in einer der neuesten Nummern dieses Blattes geschah? — Verleger und Sortimenten gebrauchen einander, aber noch viel mehr der Letztere den Ersteren als umgekehrt, denn wir haben Beispiele genug, wo Verleger ihre Geschäfte auch ohne Sortimenten machten, lesen wir nur von Zeit zu Zeit die deshalbigen Jeremiaden in diesem Blatte. Also Billigkeit und Gerechtigkeit allenthalben, und keine solche Sottisen, die nur Erbitterung erzeugen und die Geschäfte theilweis zu unangenehmen machen.

Schließlich noch ein Vorschlag! Möchten die Collegen Verleger in Folge ihrer gewiß mehr oder weniger gemachten eigenen Erfahrungen im Sinne des oben Gesagten sich dahin bestimmen, von jedem neuen Buche (Zeitbroschüren natürlich ausgenommen) je nur 1 Exemplar, und dies nur auf Verlangen, pro Novit. zu versenden, alle Nachbestellungen müßten dann feste, oder mindestens doch zur Hälfte feste sein. Es könnte dann Seitens der Collegen Sortimenten nicht der Vorwurf erhoben werden, man müthe ihnen zu, die Kage im Sack, resp. ungesehene Waare zu kaufen, und doch hätten sie einen Vortheil, den weder der englische und französische, noch irgend ein anderer Buchhandel kennt. Es hätten damit die Verleger unberechenbarem Schaden für sich vorgebeugt, und den Sortimentern wäre die Gelegenheit geboten, ohne Risiko jedes Werk kennen zu lernen, und auf diese Kenntniß, wie auf jene ihres Kundenkreises, die ich bei jedem ordentlichen Sortimenten voraussetze, basirt, ihren Mehrbedarf dann zu verlangen; ebenso liegt es in kaufmännisch-richtiger, wenn auch nicht buchhändlerisch-angewandter Anschauung, daß, wenn Nachbestellungen eingehen, das früher Bezogene als fest behalten angenommen werden müßte. — Dann sollten die Sortimenten, welche den Verleger um Inserate auf seine Kosten angehen, ja sie ihm oft wirklich abquälen, und wobei der davon zu erwartende günstige Erfolg nie unerwähnt bleibt, gehalten sein, wenigstens für den Insertionspreis Exemplare des anzukündigenden Buches zu nehmen; denn gewiß kann es nicht unbillig genannt werden, daß, wenn der Colleague Sortimenten, der seinen Wirkungskreis doch kennen muß und wissen soll, was in diesem gewöhnlich Anklang und Absatz finden kann, den Verleger zu solchen Ausgaben veranlaßt und ihm die Inserate nicht unaufgefordert zugehen, er wenigstens dieses Risiko tragen kann. Wie's heute hiermit getrieben wird, hört oft die Vernunft auf und der Wahnsinn beginnt, denn da verlangen 3 und mehr Handlungen in selbst kleineren Orten Inserate, (vielleicht da einem on dit zu Folge durch Rabattgenuß an den Inseraten doch wenigstens hierdurch etwas verdient wird) man läßt sich durch diese Einstimmigkeit der Versprechungen des sicher zu erwartenden guten Absatzes endlich bestimmen, der Handlung, die bisher noch am meisten uns absetzte, das Inserat zu senden, bittet dabei aber um ökonomischen Saß und sendet häufig ein gedrucktes Schema, wonach sich der Setzer richten soll. Die Zeile nur $1\frac{1}{2}$ Szl z. B., so rechnet man sich den Raum von 16 Zeilen zu 24 Szl aus, — das Buch kostet netto 8 Ngr, also