

tellverträge. Dies sind die Gestaltungen, deren Nothwendigkeit und Ausführbarkeit dem Leser in die Augen springt.

Der reiche Inhalt dieser Abhandlung möge gebührende Würdigung finden, dann werden die ihr zu Grunde liegenden gewichtigen Fragen ihrer practischen Lösung nicht nur, wie der Herr Verfasser sich bescheidet, „um eines Schrittes Weite näher geführt“ sein, sondern, einmal in Bewegung gesetzt, durch ihre Schwerkraft dem Ziel entgegendrängen.

Zur Charakteristik „directer“ Verlegerthätigkeit.

Die Herren Veit & Co. in Berlin versandten an (wahrscheinlich sämtliche) preussische Magistrate, resp. Bürgermeisterämter, ein Circular, welches das in deren Verlag erscheinende:

„Unterrichts-Wesen des preussischen Staates, von L. v. Rönne“

betrifft.

Neben einer warmen, wohl an sich nicht ungerechtfertigten Empfehlung des Buches (namentlich wird in diesem Sinne anderer flüchtiger bearbeiteter und daher werthloserer Sammlungen von preuss. Schulgesetzen gedacht) ergeht im Wesentlichen an die Adressaten die Aufforderung zur Subscription auf beregtes Werk.

Es heißt zwar in weiterem Verfolge darin: „Aufträge führt jede solide Buchhandlung aus,“ entkräftet diesen, vielleicht nur pro Forma gegebenen Hinweis aber sofort thatsächlich durch den nachstehend angeführten wörtlichen Zusatz: „Wenn Sie es vorziehen, uns Ihre Bestellung direct zugehen zu lassen, so haben Sie die Güte, den umstehenden Bestellbrief abzuschneiden, auszufüllen und uns durch die Post unfrankirt zu übersenden. Sie erhalten sodann das Bestellte frankirt und in gutem Halbfranzbände, ohne Aufschlag des Preises, durch die Post, und werden wir den Betrag durch Postvorschuß entnehmen. Es wird wohl nun keinem der resp. Besteller entgehen, daß er bei der letzteren, ihm so plausibel gemachten Bezugsweise den „guten Halbfranzband eines ziemlich beliebten Buches“ als Ertragratification einem anderweiten indirecten Bezug gegenüber profitieren kann! Wer wollte es ihm auch übel nehmen!? — Lassen wir es bei Mittheilung dieses einfachen Sachverhaltes bewenden. Daß der Sortimenter im vorliegenden Falle in eine von vorn herein unterliegende offene Concurrrenz zu den Verlegern des Rönne'schen Handbuches tritt, ist klar genug; — daß es nur ein, ihm rechtlicher Weise wohl nicht zuzumuthendes Opfer (die Gratislieferung eines „guten Halbfranzbandes“) vermag, ihn dieser Concurrrenz entgegen treten lassen zu können; — daß es somit als ein, nach dem Gott sei Dank noch als Norm geltenden und nun einmal bestehenden Usus im deutschen Buchhandel ausgeübtes Unrecht Seitens der in Rede stehenden Verlags-Handlung bezeichnet zu werden verdient — bedarf wohl an dieser Stelle keiner weiteren Ausführung.

Wollen wir Sortimenter dies uns zugesügte Unrecht auch der im Uebrigen so geachteten Verleger-Collegen gegenüber nicht im Entferntesten direct zu vergelten uns zu Sinn kommen lassen, so müßte es uns aber dennoch jeder innerhalb der Grenzen der Klugheit stehende Unpartheiische verargen, wollten wir eine solche Vergeltung indirect nicht mindestens dahin ins Leben führen: daß wir an geeigneter Stelle, wenn auch zunächst nur gedrungener Weise und unser selbst halber, ein solches Verfahren in das richtige Licht zu stellen bemüht sind, wenn wir ferner in unsrer Verwendung für das gedachte Buch eine gewisse Lauheit an den Tag legen und bei unsern Verschreibungen wenigstens nur solche Kunden in's Auge fassen, von denen uns nicht bekannt ist, daß sie zu einer directen Subscription bereits aufgefordert wurden. Denn dafür sind Frachten und Spesen im Buchhandel noch immer viel zu hoch, als

daß man sich deren, bei solchergestalt geschwächten Aussichten auf lohnenden Erfolg, muthwillig auferlegen sollte! — J. B.

Ueber den Rabatt.

Der Aufsatz in Nr. 84 d. Bl. schildert die Zustände so, wie sie sind. Wir fügen dem noch bei: Während in jetzigen trüben Zeiten fast alle Lebensbedürfnisse zu einer fast nie gekannten Höhe gesteigert sind, wird von Seiten vieler Verleger dahin gearbeitet, den geringen Vortheil der Sortimenter fortwährend zu schmälern. Wir von Leipzig entfernter wohnenden Buchhändler, welche Neuigkeiten annehmen, können dreist mit der Behauptung vor das Publicum treten und es beweisen, daß der uns treffende Vortheil an den abgesetzten Novitäten nicht die Fracht für sämtliche Neuigkeiten deckt.

Wer danach von Rabatt gegenüber den Privaten sprechen will, gehört in die Klasse Jener, welche fortwährend in Illusionen lebend, à tout prix Geschäfte machen, um endlich zu Grunde zu gehen. Noch heute kommen uns einige mit $\frac{1}{4}$ berechnete Schulbücher für Gymnasien als Neuigkeit zu, deren Verleger uns zumuthet, für die Einführung behilflich zu sein. Lächerlich! Wir legen dieselbe in eine Bücherliste, in welche alle die Sachen kommen, welche nicht versandt werden sollen oder können, und bedauern das Porto, was wir dafür vorausgaben mußten. D.

Das Brockhaus'sche Convers.-Lexikon betr.

Aus den häufigen Gesuchen im Börsenbl. ist ersichtlich, daß einer nicht unbedeutenden Zahl von Abnehmern der 9. Aufl. des Convers.-Lexikons die letzten Hefte fehlen, die, wenn man sie bei dem Verleger verschreibt, stets mit der Bemerkung „gänzlich vergriffen“ nicht geliefert werden. — Warum entschließt sich nicht Herr Brockhaus, diese Hefte neu zu drucken? Möchte auch kein Gewinn für ihn herauspringen, so wird doch wohl nichts weniger als ein Verlust für ihn entstehen und seine Subscribern würden befriedigt. Einsender dieses, welcher mehrere Abnehmer hat, denen einzelne Hefte fehlen, haben sich gegen Hrn. Brockhaus auf eine Weise ausgesprochen, die nicht erfreulich für ihn sein kann und seinen ferneren Speculationen gerade keinen Nutzen bringen dürfte.

Für den Fall Hr. B. sich nach wie vor nicht zum Druck der fragl. Hefte entschließen sollte, wäre die Frage aufzuwerfen, ob derselbe nicht juristisch zum Drucke derselben gezwungen werden könnte. Als nämlich die neue Ausgabe der 9. Aufl. (in Hefen à $2\frac{1}{2}$ Ngr.) mittelst Circular angekündigt und den Sortimentshändlg. zu thätigster Verwendung empfohlen war, versprach Hr. B. in demselben, es ganz dem Willen der Subscribern anheim zu geben, wie oft und in welchen Zwischenräumen sie diese Ausgabe beziehen, indem er jede Erleichterung zum Bezuge des theuren Werkes geben wolle. Auf dieses Versprechen hin erhielt Einsender dieses einige äußerst unbemittelte Subscribern, welche sich zur Abnahme unter der Bedingung bereit erklärten, daß sie alle 14 Tage nur eine Lief. zu nehmen verbunden wären. In diese Bedingung willigte Schreiber dieses, indem er auf die Dfferte des Verlegers fußte. Nun sitzen aber die Abnehmer und der Sortimentshändler da und haben ein unvollständiges Werk für theures Geld. — Einer derselben will sich gutwillig nicht darein finden und droht mit gerichtlicher Verfolgung, wenn der Sortimenter seine Verbindlichkeit nicht erfüllt und das Werk ausliefert. Letzterem würde nichts Anderes übrig bleiben, als nach dem im Lande geltenden (französischen) Gesetze, Herrn B. als Garantiebeklagten ebenfalls vor Gericht zu laden und den Richter entscheiden zu lassen. — Möchte Herr Brockhaus sich durch diese Zeilen veranlaßt fühlen, die Sache in Ueberlegung zu ziehen und einem billigen Wunsche nachzukommen, damit seiner so achtbaren Firma in keiner Weise Abtrag geschähe. — R.