

Springer in Berlin.

6994. Kletke, S., neue Reisebilder. Skizzen aus der Natur u. dem Menschenleben. br. 8. Cart. 1 1/2 f

Stiller'sche Hofbuchh. in Schwerin.

6995. Kliefoth, Th., Predigten in der Domkirche zu Schwerin gehalten. 4. Sammlung. 2 Abth. gr. 8. Geh. * 1 1/2 f

Veit & Co. in Berlin.

6996. Meyer, C. G. L., die Schrift in ihrer Bedeutung nach preussischem Rechte. gr. 8. Geh. * 1/3 f

F. O. Weigel in Leipzig.

6997. Förster, E., Denkmale deutscher Baukunst, Bildnerei u. Malerei. 35. u. 36. Lfg. Imp.-4. à * 2/3 f

Nichtamtlicher Theil.

Ein Mahnruf.

Von Tag zu Tag mehren sich die Klagen im deutschen Buchhandel, und es wäre endlich wohl an der Zeit, anstatt zu klagen, zu — handeln.

Gehen wir zuerst auf den Grund jener Klagen, so dürften dieselben zumeist in zwei Ursachen zu suchen sein:

1) in der massenhaften und über alles Bedürfnis schaffenden Production und

2) in dem überhäufteten Entstehen von Sortimentshandlungen und dem dadurch hervorgerufenen Proletariat des Buchhandels.

Uns Punkt 1 einer spätern speciellen Besprechung vorbehaltend, wollen wir heute den 2. Punkt einer nähern Betrachtung unterwerfen.

Es läßt sich nicht leugnen, daß das vermehrte Entstehen von Sortimentshandlungen in Summa auch eine Vermehrung des Absatzes zur Folge gehabt hat, und daß, wenn auch der Sortimentshandel dabei nach und nach ein weniger rentables Geschäft wurde, er doch bestehen und den Verlegern gerecht werden konnte. Aber schon seit Jahren ist in fast allen Städten die Zahl der Sortimentshandlungen sicher so groß, daß ein Mehr nicht im Stande ist, einen vermehrten Absatz zu bewirken, sondern nur dahin führen muß, den in der Stadt bereits bestehenden Handlungen zu schaden. Einer oder der andere Concurrent wird zahlungsunfähig zu machen gesucht, oder aber, wie meistens, das neue Geschäft geht nach kurzem Bestehen zu Grunde, da die sanguinischen Hoffnungen des neuen Principals sehr oft nicht in Erfüllung gehen. In jedem Falle büßt der Verlagsbuchhandel dabei ein!

Möchten die Verleger doch endlich die Ueberzeugung gewinnen, daß das Publicum unmöglich noch mehr als bisher zum Bücherkaufe veranlaßt werden kann; denn die Art und Weise, wie für den Absatz der Neuigkeiten bei der bestehenden übergroßen Concurrenz gewirkt wird, überschreitet häufig schon die Linie des Schicklichen.

Man frage jeden Lehrer, jeden Arzt, ob er nicht, wenn 4 Handlungen im Orte bestehen, jede Neuigkeit ziemlich in 4 Exemplaren zur Ansicht in's Haus geschickt erhält, man frage jeden Bücherkäufer, und wohne er meilenweit vom Orte, ob er nicht, trotz Sebastopol, von Bücherpaketen mit „Neuigkeiten“ bombardirt wird. Wahrlich die Verleger, welche an Unthätigkeit der Sortimenter glauben, sind kurzsichtig; die Menge der Sortimentshandlungen ist es, die die Thätigkeit des Einzelnen lähmt, den Absatz verringert, die Einnahmen der Verleger schmälert und unsicher macht.

Gewiß erkennen die meisten Verleger, aber immer geschieht in der That ihrerseits noch zu wenig.

Die Production von Büchern übersteigt in Deutschland, das wird Niemand leugnen, den Bedarf, und es ist dem Sortimenter rein unmöglich, auch nur annähernd den Absatz zu erzielen, welchen die Producenten (Verleger) für möglich halten.

In neuerer Zeit haben nun mehrere Verleger als Bedingung der Contoführung eine bestimmte Höhe des Absatzes ihrer Artikel beliebt, ob mit Erfolg, ist zu bezweifeln, da überhaupt diese Maxime praktisch gar nicht durchzuführen ist, wenn nicht die Thätigkeit einer Verlags-Handlung Jahr aus, Jahr ein in gleichem Niveau bleibt. Wie die Sachen stehen, muß sich jeder Sortimenter für

so viele Verleger interessieren, daß er in kurzer Zeit der reichste Mann sein würde, wenn er es jedem Verleger zu Danke machen könnte; aber nur ein Minimum des Erscheinenden bildet schon des Sortimenters bescheidenen Absatz und entspricht der Kauflust seines Kundenkreises. — Wäre es nun nicht zweckentsprechender, wenn die Verleger die Kundenkreise der einzelnen Sortimenter vergrößerten oder wenigstens nicht noch immer mehr durch neue Etablissements verkleinern ließen; die Erkenntniß, daß durch ein neuentstehendes Geschäft der Absatz von Büchern nicht gesteigert werden kann, muß praktische Folgen erzeugen. Es mag Fälle geben, in denen ein neues Etablissement eine Berechtigung hat, aber diese Fälle sind selten, sehr selten! Es kann uns nicht einfallen, die gerade jetzt bestehende Zahl der Sortimenter als ein Fixum hinzustellen, aber die Verleger sind es sich und ihren alten Kunden schuldig, daß sie einem neuentstehenden Geschäft nur dann Credit geben, wenn gewichtige Gründe das neue Etablissement als ein nothwendiges erscheinen lassen. Was helfen die Floskeln in den Etablissements-circularen: „genügende Mittel“, „meine vielfachen Bekanntschaften“, „die reiche Umgegend des Orts“ ic. ic.? Alle diese Sachen mögen recht schön sein, aber nützen sie, den Absatz in jener glücklichen Stadt nur um 1/10 zu steigern? Warum nehmen die Verleger nicht bei Empfang eines Etablissements-Circulars ihre Listen zur Hand und berathen sich mit einigen befreundeten Collegen, um zu der Ueberzeugung zu kommen, ob die an dem Orte des Creditsuchenden bereits bestehenden Handlungen als thätige und solide zu betrachten sind oder nicht? Ist Ersteres der Fall, so müßte der neuen Handlung von vornherein kein Credit eröffnet, und es müßten außerdem die erforderlichen Schritte gethan werden, um jenen Entschluß zur allgemeinen Nachahmung zu bringen!

Nur so kann und wird es mit dem Buchhandel im Allgemeinen besser werden. E.

Miscellen.

Zur Geschäftserleichterung.

Die Anzeige des Herrn A. Detken in Neapel über die Monumenta epigraphica Pompejana im Börsenblatte, wie andere Anzeigen theurer Werke, die wegen geringer Auflage nur gegen baar oder in feste Rechnung gegeben werden, wird von Wenigen benutzt werden, denn auf eigenes Risiko wird sich solche Bücher nicht leicht ein Sortimentshändler anschaffen, und sehr wenige werden Zeit und Mühe daran wenden, die ganze lange Empfehlung eines solchen Buches abzuschreiben und dem muthmaßlichen Käufer mitzutheilen. — Würden dagegen Titel und Empfehlung auf ein besonderes Blättchen gedruckt mit einer kurzen Angabe der Bezugsbedingungen drunter zum Abschneiden, auch nur in 1—2 Exemplaren, an die einzelnen Buchhandlungen verschickt, so würde diesen erleichtert, ihren Abnehmern das Dasein eines solchen Buches zur Kunde zu bringen und der Absatz befördert werden. Spondäus.

Aus der deutschen Colonie Blumenau (Brasilien) wird gemeldet (Allg. Ausw.-Stg. vom 10. Septbr.): „Kladderadatsch wird hier in 2 Exemplaren gelesen, außerdem 2 Zeitungen und jetzt ist auch die Illustrierte Zeitung verschrieben worden.“