

leger lange aufzuhalten, indem dieselben auf die Dauer sich selbst durch ihre Berechnungsweise am meisten schaden werden.

Dem genialen Vertheidiger des Viertel-Rabatts im Börsenblatt vom 5. Decbr. v. J. wollen wir darum nur kurz erwiedern, daß er sich die Mühe seiner Beweisführung hätte sparen können, da ihm doch kein Mensch glauben wird, daß ein Viertel besser sei als ein Drittel. Es ist wirklich schade, daß dieser Philosoph nicht früher geboren wurde, und seine „Windmühlen“ losgelassen hat; jeder Streit in Bezug auf die Rabattfrage wäre dann gewiß unterblieben. Inzwischen wird es Jedem einleuchten, daß der angebliche „Sortimenter“ ohne allen Zweifel ein verkappter Verleger ist, der also wie ein Wolf in Schafskleidern umhergeht; denn wie wollte ein wahrer Sortimenter eine so falsche Behauptung aufstellen! Nur zu verwundern ist, daß er trotz seiner eingebildeten Weisheit „das wahre Wort“ nicht ganz verstanden hat, obgleich es doch wahrlich deutlich genug gegeben war. Die verschiedenen Bemerkungen über den verschiedenen Rabatt, mit der Aussicht auf das classificirte Verleger-Verzeichniß, schienen ihn etwas verwirrt zu haben. Wenn ihm hiermit nun nochmals erklärt wird, daß die Buchhändler des Rhein.-Westph. Kreis-Bereins schon seit 1848 den Rabatt an Kunden, als mißbräuchlich aufgekommen, fast gänzlich abgeschafft haben, und nur noch ausnahmsweise den Buchbindern, Bibliothekern u. einige Procente gewähren; daß der Rabatt beim Handverkauf ganz wegfällt, und man in vielen Gegenden Deutschlands und im Auslande niemals Rabatt gegeben hat, so wird der Herr Vertheidiger doch schließlich begreifen, daß die Bücher mit 33 $\frac{1}{3}$ % von den Sortimentern lieber verkauft werden als jene mit 25%, und man erstere bei jeder Gelegenheit gern doppelt empfiehlt und verbreitet, besonders wenn sie es verdienen. Hoffentlich wird er den Sinn der vermeintlichen „Philippica“ nun vollständig gefaßt haben, sonst stehen weitere Erläuterungen mit Vergnügen zu Diensten. Noch eins — beim Auszeichnen der Ballen werden die Netto-Artikel immer durch ein Kreuzchen hinter dem Preise gezeichnet, damit man den verkürzten Rabatt gleich wieder erkennen und sich beim Debit darnach richten kann. —

Und nun dieser H. W. mit seinem gelehrten Apparat im Börsenblatt vom 24. Decbr. v. J., der seines umfassenden Scharfsinns halber sicherlich von Alt und Jung bewundert worden ist. Der gute Mann scheint seinem Verdruß durch allerlei hübsche Redensarten Luft machen zu wollen, er beginnt z. B. mit „Lachen und Weinen“, was ihm schon vergehen wird, und phantastirt nebenbei von einem „Zopf“, ohne freilich zu ahnen, daß bald von ihm gesungen wird: „Der Zopf, der hängt ihm hinten.“ Es ist ganz erbaulich zu lesen, wenn H. W. in seinem Artikel behauptet: „an der totalen Unfähigkeit vieler Sortimentern geht der ganze Stand zu Grunde, nicht an dem Treiben der Verleger.“ Seine Aufstellungen im Geiste der Viertel-Verleger sind zu abgedroschen, unrichtig und übertrieben, als daß sie bei Sachkundigen einer ausführlichen Widerlegung bedürften. Ihm wollen wir zuerst die einfache Frage zur gef. baldigen Beantwortung vorlegen: warum gibt es in unsern Tagen trotz der großen Versuchung und Verführung noch so viele ehrenwerthe Handlungen, welche ihren Verlag vor wie nach mit 33 $\frac{1}{3}$ % Rabatt liefern, und sich dabei sehr wohl befinden? Nach der weisen Ansicht des Herrn H. W. müssen dieselben ganz unklug handeln und ihrem Untergang entgegenarbeiten. O sancta simplicitas! — Dann wollen wir ihm zu seiner Orientirung bemerken, daß er es in der Rabattfrage mit Buchhändlern zu thun hat, denen der verkürzte Rabatt selbst nicht wehe thut, sondern die mehr das allgemeine Wohl dabei im Auge haben, und jedes ungerechte und verderbliche Wesen so viel als möglich, wenigstens aus ihren Geschäftskreisen, zu verbannen suchen. Wenn der Viertelsmann übrigens glaubt, daß gute Bücher auch ohne Verwendung von selbst guten Absatz finden, sie mögen mit

25% oder mit 33 $\frac{1}{3}$ % berechnet sein, so irrt er sich sehr, und kennt den Sortimentshandel schlecht. Denn in jedem ordentlichen Buchladen ist sogar von Lehrlingen zu erfahren, daß man von einem neuen verkäuflichen Buche, für das man sich interessiren will, in kurzer Zeit eine ganze Partie anbringen kann, während man von demselben sicher nur wenige Exemplare (im glücklichen Fall) verkaufen wird, wenn man die Bestellungen abwartet und sich nicht dafür verwendet. Bevor wir also besondere Kosten, Mühe und Arbeit anwenden, müssen wir wissen, ob sie auch gehörig belohnt werden — das ist die Praxis der Neuzeit — es ist darum leicht erklärlich, daß bei den Sortimentern die Artikel mit 33 $\frac{1}{3}$ % immer in erster Linie stehen. Der Büchermarkt ist ja so groß, die Literaturfreunde klagen schon seit Jahren, daß er mehr als überfüllt sei, und wir Buchhändler kennen leider die Thatsachen, daß die Production nicht im Verhältniß der Consumption steht; es ist also ein Leichtes, sich die Bücher mit ergiebigem Rabatt zur besonderen Verwendung auszusuchen. Für den Beutel des Sortimenters ist es am Ende einerlei, ob er den Rabatt zu seinem Auskommen z. B. von 13/12 „Freitag's Soll und Haben“ mit  $\frac{1}{3}$ , oder von einer Menge unbedeutender Schriften mit  $\frac{1}{4}$  genossen hat, und die Wissenschaft wird schwerlich darunter leiden. Es fragt sich nur, wie man am besten seinen Zweck erreichen und Zeit und Unkosten sparen kann.

Kurz, die Sortimentern sind in den schlechten theuren Zeiten, wo natürlich auch weniger Bücher gekauft werden, um Vieles vorsichtiger und aufmerksamer geworden, und werden in Zukunft ihre Interessen immer mehr erkennen und zu wahren wissen. Jener H. W. wolle sich also nicht täuschen mit seinem Viertel-Rabatt, den er zu seinem eigenen Schutze gern allgemein einführen möchte, wenn er nur das verwünschte Mittel dazu ausfindig machen könnte. Wir wollen ihm dagegen noch einmal wiederholen, daß der verkürzte Rabatt bei den gewöhnlichen Novitäten mißliebig geworden ist, weil der Gewinn dabei nach Abzug aller Unkosten zu gering ist, und die meisten Sortimentern namentlich bei der jetzigen Theuerung nicht dabei bestehen können. Es ist berechnet worden, daß die weit von Leipzig wohnenden Sortimentern bei manchen schweren Büchern, welche wohlfeil sind oder in zahllosen Lieferungen erscheinen und nur mit 25% Rabatt geliefert werden, sogar mehr Schaden als Nutzen haben, besonders wenn auch die Remittenden in Anschlag gebracht werden. Und das Sprichwort sagt doch: „ein treuer Arbeiter ist seines Lohnes werth!“

Für heute noch einen Wink. Bei der Masse unbedeutender und unverkäuflicher Erscheinungen, bei den vielen vergeblichen Frachten und Spesen u. kann es gar nicht ausbleiben, daß die Zahl derjenigen Sortimentern, welche sich die unverlangten Sendungen verbitten und ihren Bedarf an Neuigkeiten selbst wählen, immer mehr zunehmen wird. Dieselbe beläuft sich nach der neuesten Versendungsliste von Büchling bereits auf 718 Handlungen, wogegen die Zahl derer, welche unbedingt Neuigkeiten annehmen, nur 558 beträgt. Die Herren Viertel-Verleger wollen wohl bedenken, daß die Sortimentern bei ihren Verschreibungen einen großen Unterschied machen, ob sie die Bücher mit 25% oder 33 $\frac{1}{3}$ % erhalten können. Es ist nicht zu verkennen, daß die Sortimentern in dieser Angelegenheit das Best mehr in Händen haben, als sich manche Verleger gestehen wollen, und daß dadurch theilweise der Ueberproduction, welche dem Gesammt-Buchhandel schadet, gesteuert werden kann. Uebrigens wird die Zeit schon kommen, wo die schlechte Literatur immer mehr verschwinden wird, und sowohl Verleger als Sortimentern einsehen werden, daß nur die Verbreitung guter Bücher zur Hebung des Buchhandels beitragen kann. — Schließlich wollen wir Herrn H. W. noch den Rath geben, künftig für bessern Verlag zu