

ditionsgeschäfts tragende Commissionshandel zu verstehen, sondern es bildet der oben bezeichnete Commissionsbuchhandel eine Branche unseres Geschäfts, welche im Allgemeinen wohl nur eine untergeordnete Stelle einnimmt, doch aber in gewissen Fällen, — wir erwähnen nur die bedeutenden literarischen Veröffentlichungen der Wiener Akademie der Wissenschaften, welche den Vertrieb nicht selbst besorgt, sondern ihre Werke einem Buchhändler in Commission gibt — größeren Umfang und Bedeutung gewinnen kann. Ueber die rechte Deutung und Auslegung dieser Bezeichnung eines Geschäftszweiges, welche zu Verwechslungen bei Ertheilung nachgesuchter Concessionen im Schooße der competenten Behörden schon öfters geführt hat, sei es erlaubt, auf eine von der Deputation des Leipziger Buchhandels in einer vor dem Stadtrathe zu Dresden anhängigen Concessionsache eingeholte Erklärung zu verweisen, worin dieselbe unserer Ansicht vollkommen beigetreten ist. Will man nun davon absehen, in dem Gesetze die Unterscheidungsmerkmale der einzelnen Branchen des Buchhandels anzugeben, so würden wir wenigstens bitten, daß Concession zum Commissionshandel nie allein ertheilt, sondern daß die Ausübung desselben nur in Verbindung mit dem Verlags- oder Sortimentbuchhandel gestattet werde.

Anderer Stellen des Entwurfs, als z. B. §. 254 und 255, könnten wohl noch Veranlassung zu weiteren Betrachtungen geben. Indessen dürfen wir wohl annehmen, daß in Dresden dem Stadtrathe in allen Gewerbefachen die Zuständigkeit gesichert sein wird, und sehen daher davon ab, über die als Regel angenommene Competenz der Staatsverwaltungsbehörden uns weiter zu verbreiten.

Indem wir schließlich allen Denen, welche in dieser hochwichtigen Sache die Entscheidung herbeiführen, unsere Vorstellungen ans Herz legen, sprechen wir die Hoffnung aus, daß sie nicht vergebliche gewesen sein mögen, und daß der sächsische Buchhandel auf dem Standpunkte der Intelligenz und der echten geschäftlichen Bildung verbleibe, der ihm die Achtung nach Außen verschafft hat, und auch für die Folgezeit allein erhalten kann.

Wir sind gewiß nicht die Letzten, welche einen entschiedenen Fortschritt im Staatsleben oder eine freiere Entwicklung der Gewerbe und des Handels freudig begrüßen sollten, müssen aber offen bekennen, daß die Art, in welcher der Entwurf in Vermittelung alter und neuer Zeit unsere Berufsinteressen zu regeln gedenkt, einer Verurteilung des Sortimentbuchhandels zum Siechthum und Proletariat gleich zu achten ist.

Sollen die Schranken fallen, die uns zeither noch Schutz gewährten, so mögen sie lieber ganz fallen, so möge uns lieber eine volle Gewerbefreiheit werden, die nicht wie der Entwurf der Gewerbeordnung unserem Stande nur Rechte, Bildung und Erwerb entzieht, sondern welche auch für das, was sie uns nimmt, als Ersatz eine freie Entfaltung auf dem ganzen Gebiete des Handels gestattet.

Dresden, im April 1857.

Der Buchhändler-Verein.

Adler & Dieze. — Arnoldische Buchhandlung. — Hermann Burdach, Königl. Hofbuchhandlung. — H. M. Gottschalk. — Carl Höckner. — Rudolf Kunze, Verlagsbuchhandlung. — Justus Naumann. — Schönfeld's Buchhandlung (E. A. Werner). — Woldemar Türk.

Die Coalition der Papierfabrikanten.

Hört! Hört!

Die Zeitungen enthalten folgende Anzeige:

„Am heutigen Tage versammelten sich hier in großer Anzahl die bedeutenderen Papierfabrikanten Deutschlands, um sich

über die gegenwärtige Lage ihres Industriezweiges zu besprechen. Es wurde einstimmig anerkannt, daß in Folge der außerordentlichen Preissteigerung der Rohmaterialien und Löhne eine Erhöhung von 10, 15 und 20 Procent (je nach den Qualitäten der Papiere) auf die im vergangenen Herbst bestandenen Preise nicht allein gänzlich gerechtfertigt und angemessen, sondern zum Bestehen dieses Industriezweiges sogar zur dringendsten Nothwendigkeit geworden sei, und deshalb beschlossen, eine solche Preiserhöhung von jetzt an eintreten zu lassen.

Frankfurt a/M., den 8. Juni 1857.

Im Auftrage der Versammlung:

A. Rudel,

Herausgeber des „Centralblattes für die deutsche Papierfabrikation u. s. w.“

Da im vergangenen Herbst die Papierpreise schon um circa 10% erhöht wurden, so beträgt der ganze Aufschlag seit vorigem Jahre, je nach den Sorten, 20 bis 30%. Das ist ein großes Stück und verdient allseitige Erwägung. — Soweit uns bekannt ist, rechtfertigen die jetzigen Preise des Rohstoffs diesen enormen Aufschlag durchaus nicht.

Wenn der Verlagshandel im Allgemeinen von dieser Preissteigerung sehr empfindlich berührt wird, so gibt es Unternehmungen, die besonders hart davon betroffen werden: Schulbücher, Zeitungen und Zeitschriften, auf Subscription angekündigte Fortsetzungswerke etc., bei welchen allen der Preis schon im Voraus festgesetzt ist und eine Erhöhung des Papierpreises gar nicht wieder eingeholt werden kann.

Da ferner bekanntlich (!) von den meisten Büchern nicht die ganze Auflage verkauft zu werden pflegt, so fällt die Mehr-Ausgabe für Papier der ganzen Auflage nicht auf alle Exemplare, sondern auf die Anzahl, welche voraussichtlich und wahrscheinlich bestimmt verkauft wird.

Das ändert den Verlags-*Calcul* ganz gewaltig.

Wenn die Producenten sich zusammenschließen und gemeinschaftliche Beschlüsse in ihrem Interesse fassen, so müssen es die Consumenten auch versuchen. — Es wäre gewiß ganz entsprechend, wenn eine Anzahl größerer Verleger (von Büchern und Zeitungen) sich ebenfalls versammelten und etwa folgende Erwägungen und Beschlüsse verabredeten:

- 1) ein Verzeichniß der Papierfabrikanten einzuholen, welche den (Frankfurter) Preis-Erhöhung-Beschluß mit zu Stande gebracht;
- 2) zu erwägen, welche Papierfabrikanten noch nicht die volle von Frankfurt aus decretirte Preis-Erhöhung adoptirt haben, und diesen bei Neubestellungen den Vorzug zu geben;
- 3) sich zu verabreden, solche Drucksachen, welche nicht gerade vom Augenblick bedingt sind und keine Eile haben, lieber etwas ruhen zu lassen, und dadurch dem glühenden Papierpreis-Steigerungs-Eifer etwas Zeit zu geben, sich abzukühlen. Jeder Verleger wird — wenn er seine Arbeiten und Unternehmungen genau und sachgemäß durchprüft, auch solche finden, welche er — ohne allen Nachtheil für sein Geschäft — aufschieben oder verkleinern und reduciren kann; und ein Preis-Aufschlag von 30% auf das Papier (der noch gesteigert werden kann, wenn die Consumenten ferner ruhige Zuschauer bleiben) ist in der That Aufforderung genug, das Geschäft von allen Seiten zu besehen.

Wir können keinem Fabrikanten zürnen, wenn er den höchsten Preis für sein Fabrikat zu erzielen sucht; — Animosität dictirt also unsere Vorschläge nicht. Wenn es aber auf der einen Seite geschäftsmäßig richtig ist, viel zu verlangen, so ist es auf der andern Seite nicht weniger richtig, nicht mehr auszugeben, als nöthig.