

Vieweg &amp; Sohn in Braunschweig.

1121. Voigtländer, Akademiker Prof. Dr. Jos. Peggval in Wien beleuchtet. Eine Streitschrift üb. das v. Hrn. Prof. Dr. Peggval angeblich „neu berechnete“ Landschafts-Objectiv. Ter.-8. Geh. \*  $\frac{1}{3}$  ₰

Wittaret in Erfurt.

1122. Cassel, P., Erfurter Bilder u. Bräuche. Ein akadem. Programm. gr. 8. Geh. \*  $\frac{1}{2}$  ₰

Voigt in Weimar.

1123. Hartmann's, C., berg- u. hüttenmännischer Atlas. 2. Lfg. Imp.-Fol. 1  $\frac{1}{2}$  ₰

Volger &amp; Klein in Landsberg a. d. W.

1124. Staas, W., Handbuch in Gewerbe- u. Rechtsangelegenheiten f. Kaufleute, Fabrikanten etc. gr. 8. 1858. In Comm. Geh. \*\* 1 ₰

Walde in Löbau.

1125. Lubojagky, F., das goldene Buch vom Vaterlande od. Sachsen, sonst u. jetzt. 3—6. Ffg. hoch 4. à 3 N<sup>g</sup>

Walde in Löbau ferner:

1126. Schicksalsbrüder, die, od. merkwürd. u. spasshafte Lebensereignisse v. 4 Wandergesellen. Bearb. v. Jerem. Schreitaus. 2—6. Ffg. 8. à 2 N<sup>g</sup>

Weber in Bonn.

1127. Actorum, novorum, academiae caes. Leopoldino-Carolinae naturae curiosorum vol. XXVI. pars 2. Et. s. t.: Verhandlungen d. k. Leopold. Carolin. Akademie der Naturforscher. 26. Bd. 2. Abth. gr. 4. Breslau u. Bonn. Geh. \*\* 12 ₰

Weber in Leipzig.

1128. Eschudi, F. v., das Thierleben der Alpenwelt. 5. Aufl. 1. Ffg. gr. 8. Geh. \*  $\frac{1}{3}$  ₰

O. Wigand in Leipzig.

1129. Baer, W., die Chemie d. praktischen Lebens. 8. Ffg. gr. 8. Geh.  $\frac{1}{4}$  ₰

1130. Löbe, W., Jahrbuch f. die deutschen Haus- u. Landwirthe auf das J. 1859. 8. Geh.  $\frac{1}{3}$  ₰

## Nichtamtlicher Theil.

### „Des Pudels Kern.“

III. \*)

Des Pudels Kern scheint mir denn doch Freund F. B. (Nr. 7.) verfehlt zu haben. Ich bin auch ein Sortimentbuchhändler, und zwar mit ganzer Seele, habe also keinen Beruf, den Verlegern das Wort zu reden; mir will es aber scheinen, daß gerade die Denkungsweise und folglich die Handlungsweise unsers Freundes F. B. und seiner Gleichgesinnten der wahre „Pudels-Kern“ sind. Was nützt es, wem nützt es, Antiquare, die gewiß nicht minder „ehrlich“ ihre Waare bezahlen, als der Sortimentshändler, „Bücherhändler“ und „Schleuderer“ zu schimpfen! Schleuderer hat für uns einen unangenehmen Klang, ganz das Gegentheil aber für das Publicum, und wenn ich nicht sehr irre, auch für den Verleger. — Sollte man es für möglich halten, daß im 19. Jahrhundert ein Sortimentshändler sich beklagt, daß der Verleger 7 pro 6 Exemplare eines Buches mit 40 Proc. gibt!

Ich bin ein Sortimentshändler, d. h. ich bin ein Kaufmann, der mit Büchern handelt, die er nicht selbst fabricirt, sondern vom Fabrikanten kauft. Zu einem kaufmännischen Geschäft gehört 1) Capital, 2) Waarenkenntniß, 3) Fleiß und Geschäftskentniß. Wenn wir Fleiß ausnehmen, fehlt es an allem übrigen bei den meisten heutigen Sortimentshandlungen; dagegen findet man gewöhnlich alle diese commerciellen Tugenden bei den Antiquaren, und wären in vielen Ländern die Sortimentshändler nicht, leider und zu ihrem eigenen Nachtheil, durch Zunftgesetze geschützt, so würden sie sehr schnell aufhören, das zu sein, was sie sind, und würden alle sogenannte Antiquare werden, d. h. sie würden suchen, die bestmöglichen Geschäfte zu machen, und dadurch sich selbst zuerst und am meisten, dann aber auch den Verlegern und dem Publicum die besten Dienste leisten, und die guten Geschäfte würden aufhören, factisch das Monopol der Antiquare zu sein.

Aber vor allen Dingen hört auf öffentlich zu klagen; wenn Euch ein Verleger Unrecht thut, so wehret Euch, das könnt Ihr.

Ich schreibe keine Theorien, ich spreche aus eigener Erfahrung, ich habe meine Handlung selbst gegründet, ich habe Concurrenz gehabt sowohl von Antiquaren, als von andern Handlungen, ich habe nie, weder öffentlich noch privatim geklagt! ich habe mich nur ehrlich gewehret.

Ich habe nie einem Kunden gegenüber zugestanden, es nie erlaubt, daß irgend ein ehrlicher Käufer ein Buch billiger verkaufen

kann als ich. Kann ein Antiquar eine Partie kaufen, so kann ich es auch; ich bleibe beim Exempel: 7/6 Gr. eines Buches à 2 Thlr. Ladenpreis mit 40 Proc. Rabatt ist beinahe 50 Proc. Rabatt, also läßt der Verkauf à 1  $\frac{1}{2}$  Thlr. pro Gr. noch beinahe 33  $\frac{1}{3}$  Proc. Gewinn (d. h. 14 Sgr. von 1 Thlr. 15 Sgr.); wer sollte nicht damit auskommen! Nebenbei hat man seinen Kunden bewiesen, daß man auch billig verkaufen kann.

Werfen wir auch mit Freund F. B. einen Blick auf den französischen Buchhandel, den er offenbar nicht kennt. Einem Verleger in Paris ist es möglich, die billigen Ladenpreise zu stellen, weil er eben nur mit solchen Handlungen verkehrt, die gerade das Eigenthümliche haben, was unser Freund an den Bücherhändlern aussetzt, d. h. sie stehen nur mit Sortimentshandlungen in Rechnung, die 1) tüchtig kaufen, und 2) schnell bezahlen; von à Cond. = Verschicken ist gar nicht die Rede, und man glaube doch ja nicht, daß ein Pariser Verleger einem guten Käufer und schnellen Bezahler nicht angemessenen Rabatt gibt.

Wenn es je dahin kommen soll im deutschen Buchhandel, billige Ladenpreise zu stellen und einen anständigen Rabatt zu bewilligen, so müssen sich die Sortimentshändler bequemen, statt sich Nova à Cond. schicken zu lassen, fest zu kaufen und ihre Rechnungsfaldirungen 2 Mal oder 4 Mal im Jahre zu machen. Bis es soweit kommt, muß es beim Alten bleiben; die Ladenpreise werden im Verhältnisse zur Herstellung hoch bleiben, dagegen werden die Verleger den kaufmännischen Seelen unter den Sortimentshändlern und „Bücherhändlern“ diejenigen Vortheile für Partiekäufe stellen, die es ihnen möglich machen werden, während Freund F. B. und seines Gleichen klagen, ein recht hübsches Geschäft zu machen.

Zum Schluß ein Stückchen aus der Praxis: Ich hatte einen Antiquar, einen emsigen, geliebten Mann zum Concurrenten; er dachte durch Ankauf einer Partie eines neuen Buchs (es war wenn auch neu, doch herabgesetzt) und dessen sehr billigen Wiederverkauf Kunden für seine Antiquaria anzulocken — habe ich etwa geklagt? Gewiß nicht! Ich vereinigte mich mit einem meiner Collegen, wir kauften (wahrscheinlich) die vierfache Anzahl desselben Buches baar, natürlich billiger wie unser Concurrent, und kündigten das Buch zu einem Preise an, bei dem uns freilich wenig übrig blieb, wobei aber unser Concurrent verlieren mußte. Wir haben dasselbe bei einer zweiten Gelegenheit wiederholt. Jetzt kauft unser Freund keine Partien mehr, er bleibt bei seinem Antiquarium. Den Verleger aber, oder vielmehr den Besitzer der herabgesetzten Bücher haben ich und mein Colleague zwei Jahre lang auf Bestellungen von uns warten

\*) II. S. Nr. 14.