

Sonnewald'sche Buchh. in Stuttgart.

Neapolitanische Fischerfamilie am Meeresstrande. Gemalt von Riedel. Farbendruck von Mozet. gr. qu. Fol. Auf Leinwand und Blendrahmen, gefirnisset 12 ₰

Trautwein'sche Buch- und Musikalienh. in Berlin.

Mozart. Portrait mit Facsimile. (Pendant zu Beethoven, von Klöber.) Gezeichnet und lithographirt von A. Günther. gr. Fol. Tondruck 1 ₰ 20 N^g; chines. Papier 2 ₰ 15 N^g

Verlag des Tractathauses in Bremen.

Das Leben unseres Heilandes Jesu Christi. 16 elegante Bilderkarten mit Bibeltext. 16. Farbendruck. In einem schönen Umschlag 11½ N^g

Rud. Weigel in Leipzig.

Jesus Christus. Brustbild. Lithographirt von C. Fuhr. Fol. Tondruck in Oval 15 N^g

Sancta Maria. Brustbild. (Pendant zu Vorigem.) Lithographirt von C. Fuhr. Fol. Tondruck in Oval 15 N^g. (In Commission.)

T. O. Weigel in Leipzig.

Denkmale deutscher Baukunst, Bildnerei und Malerei von Einführung des Christenthums bis auf die neueste Zeit. Herausgegeben von Ernst Förster. 151. und 152. Lfg. (4 Stahlstiche und 8 Seiten Text.) Roy.-4. In Umschlag à Lfg. 20 N^g; Prachtausgabe in Folio, auf feinstem Papier und mit besonders sorgfältigen Abdrücken à 1 ₰

Nichtamtlicher Theil.

Eine neue Abrechnungszeit für den Buchhandel.

Wie in jeder Session des englischen Parlaments eine Reformbill eingebracht, gewöhnlich aber wieder verworfen wird, so bringt uns das „Börsenblatt für den deutschen Buchhandel und die mit ihm verwandten Geschäftszweige“*) im December oder Januar jeden Jahres einen Schmerzensschrei des Sortimenters, welcher auf die erdrückende Last der Novitäten und zugleich auf die gefährdrohende Nähe der Ostermesse hinweist. Aber ebenso oft verhallt des Sortimenters Klage, begraben von den gerade zu jener Zeit hochgehenden Wogen des buchhändlerischen Geschäftstreibens.

Auf diesen entschieden faulsten der faulen Flecke im deutschen Buchhandel wiederholt hinzuweisen und zugleich eine Entfernung desselben anzubahnen, sei der Zweck nachfolgender Zeilen.

Seit mehreren Jahren concentrirt sich die buchhändlerische Production auf die letzten Monate des Jahres, und mit Recht hält der Verleger diese Zeit für die geeignetste zum Absatz seiner Producte; ganz besonders gilt dies bekanntlich für die populäre, überhaupt für die nicht strengwissenschaftliche Literatur.

Dieser anscheinende Vortheil bringt jedoch die mannichfaltigsten, ihn noch bedeutend überwiegenden Uebelstände mit sich, — Uebelstände, deren Kern darin liegt, daß die bisher festgestellte Abrechnungs- resp. Remittirungszeit der Verbreitung von Büchern gerade während der hierzu entschieden günstigsten Jahreszeit einen lästigen Hemmschub anlegt.

Betrachten wir diese Nachtheile vorerst vom Standpunkte des Sortimenters.

Jeder derselben weiß aus eigener Erfahrung, wie die aus Leipzig anlangenden Ballen mit jeder sich Weihnachten nähernden Woche infolge der Novitäten immer größere Dimensionen annehmen, wie die vollgepfropften Lagerregale unter ihrer Last fast zusammenbrechen wollen, wie das Weihnachtsgeschäft, das Ausschreiben der Jahresrechnungen für die Kunden, das Eintragen der Buchhändlerconti den größten Theil seiner Zeit absorbiren.

So geht der Januar vorüber. Aus der Flut der Novitäten, für welche er Fracht, Spesen und Commissionsgebühren nun doch einmal bezahlt hat, trifft der umsichtige Sortimenter eine Auswahl der besseren Erscheinungen, welche er noch vor Thoreschluss an den Mann zu bringen hofft.

Da treffen die Remittendefacturen der Verleger ein, mit der Bemerkung: keine Disponenden von . . . — und das sind in der Regel noch die absatzfähigsten Artikel.

Der Sortimenter kann also beim besten Willen vom Januar

*) Erschöpfender noch wäre der Zusatz: „sowie für das bürgerliche kaufende Publicum“, da das Blatt bedauerlicher Weise durch den Postdebit von jedem Nichtbuchhändler gehalten werden kann.

an mit wenig Ausnahmen fast nichts mehr für den Vertrieb der Novitäten thun. Es hindern ihn daran:

- 1) das Veto, welches viele Verleger gegen Disponenden einlegen;
- 2) die Saumseligkeit vieler Bücherkunden, welche oft nur halbjährlich remittiren;
- 3) die jetzt nothwendigen Vorbereitungen zum Remittiren, das Ordnen der Conti und des Lagers zur bevorstehenden Abrechnung.

Die günstigste Zeit zum Absatz verstreicht somit unbenutzt, und die Zeit zum Remittiren ist da, ehe sich der Sortimenter versieht. Viele Artikel muß er jetzt zurücksenden, die ihn Fracht, Spesen und Commissionsgebühren gekostet, sein Lager auf einige Wochen überfüllt, ihm aber nur Arbeit und Plackerei, aber keinen Gewinn gebracht haben. Nach beendigter Messe tritt sodann, mit Ausnahme der im Bereiche des Fremdenverkehrs liegenden Geschäfte, eine gewisse Geschäftsstockung ein.

Wäre diese stille Zeit zur Abmachung der Remissions- und Abrechnungsarbeiten nicht weit geeigneter, als die bisherige? Denn erst im October tritt dann wieder eine größere Lebhaftigkeit ein, welche dann wieder nach und nach in die gewöhnliche nutzlose Ueberstürzung ausartet.

Es liegt auf der Hand, daß die hier ange deuteten Uebelstände bei Geschäften mit verhältnißmäßig kleinem Local und geringem Personal noch weit schroffer hervortreten, als bei Geschäften, die ein großes Personal und geräumiges Local besitzen.

Wie steht sich nun der Verleger bei der bisher üblichen Abrechnungszeit?

Wir geben zu, daß er den Vortheil hat, Journale und Fortsetzungen noch im Januar in alte Rechnung stellen zu können; doch dieser Vortheil wird mindestens durch den Nachtheil überwogen, daß viele seiner Neuigkeiten nach drei Monaten unverkauft wieder zurückkommen, einfach aus dem Grunde, weil dieselben zu spät zur Circulation gekommen sind, oder weil es dem Sortimenter an Zeit zur Verwendung mangelte. Da steht dann der gute Verleger da, schlägt die Hände über dem Kopfe zusammen und wundert sich, daß so manches „gute“ Buch keinen Absatz gefunden hat. Nach dem ancien régime wandern sodann solche Bücher womöglich gleich aufs Ballenlager und werden, wie dies ganz besonders bei einer gewissen Verlagsbehandlung geschieht, gar nur noch „fest“ geliefert, — mögen auch 900 von den 1000 gedruckten Exemplaren verschimmeln.

Sollen das vielleicht vernünftige Geschäftsgrundsätze sein? Wenn die jetzige Organisation des deutschen Buchhandels die richtige sein soll, so bringe man dieselbe wenigstens ganz zur Durchführung; das Ansichtsversenden ist ihr Grundpfeiler.

Man gebe dem Vertrieb also einen freieren Spielraum durch