

Timm & Co. in Berlin forner:

Papendick, G. A., Walzer f. Pfte. 15 N \mathcal{g}
 Rohde, E., Op. 13. Alpenrosen. Salonstück f. Pfte. 10 N \mathcal{g}
 Ueberlée, A., Op. 8. Drei Lieder f. 1 St. m. Pfte. 15 N \mathcal{g}

Wengler in Leipzig.

Händel, C. F., Halleluja aus dem Oratorium: Der Messias, f. 74
 Männerstimmen u. Pfte. bearb. von F. L. Schubert. Partitur
 u. Stimmen 10 N \mathcal{g}

Nichtamtlicher Theil.

Weiteres zur Reform.

Es ist eine feststehende Thatsache, daß der größte Theil der Sortimentbuchhandlungen in kleinen und Mittelstädten existirt, dem entsprechend auch die Geschäfte nur mittleren und kleineren Umfanges sind und die Besitzer derselben meistens nicht zu den Krösus gerechnet werden können. Der Verkehr in diesen kleineren Orten ist dem Ganzen natürlich angemessen und sonach auch der Baarverkauf in derartigen Buchhandlungen höchst unbedeutend. Der größte Theil des Absatzes wird durch Ansichtsendungen an stabile Kunden bewirkt, die offene Rechnung im Geschäft haben und dieselbe nach Jahr und Tag, auch noch später, zahlen.

Ebenso unbestreitbar ist es, daß jetzt mindestens ein Drittel des Umsatzes gegen baar bezogen werden muß, und rechnet man hierzu noch die horrenden Fracht- und Emballagespesen, die Localmiete und die Salaire, ferner die Deckung für die nothwendigsten Lebensbedürfnisse, so muß man sich fragen: wo soll der kleine Sortimenter das Geld zu diesen Baarauslagen das ganze Jahr hindurch herbeischaffen? Spesen für Lebensunterhalt müssen zuerst bestritten und dann die nur gegen baar abgegebenen Fortsetzungen, Journale, sowie sonstige Baarpakete eingelöst werden. Daß kein Sortimenter seine Außenstände bis zur Ostermesse vollständig hereinbringt, weiß jeder; wo soll also nun das Geld für die Verleger zur Messe herkommen? Es wird übertragen und die später eingehenden Außenstände müssen für Baarpakete verwendet werden: wovon sollen aber dann wieder die Ueberträge bezahlt werden? Um aus eigener Praxis zu reden, betragen die Baarpakete aus Leipzig allein, und ich habe noch zwei andere Commissionsplätze, monatlich 250—300 Thaler, während ich kaum 1000—1200 Fl. baar einnehme. Wenn also die Baarlosungen nicht ausreichen, so ist die natürliche Folge davon, daß jeder so gestellte Sortimenter mit fremdem Gelde arbeiten muß. Wie theuer solches und wie schwer es zu beschaffen, wissen wir Alle: wo bleibt dann also der Gewinn?

Da kommt denn nun schließlich ein Hr. Verleger mit einem Circular und rechnet vor, wie z. B. Hr. Eduard Hallberger es thut, und deducirt haarscharf, daß, wenn man so und so viel absetzt, man so und so viel gewinnt. Liest man diese Circulare, so lacht einem das Herz im Leibe vor Freude über den ungeheuren Gewinn und es werden frischweg verschiedene Exemplare des 1. Hestes verlangt, das 1. Hest ist ja gratis; doch bald kommt der hinkende Bote: „Fortsetzung wird nur gegen baar abgegeben“. Solange die Neujahrsrechnungen noch eingehen, geht alles prächtig; ist aber nach der Messe der Beutel leer und die Sommermonate mit der sauren Gurkenzeit kommen heran, dann o weh! „Fortsetzung gegen baar“, aber woher das Geld nehmen? Rath muß natürlich geschafft werden, es wird gepumpt und der Bankier erntet schließlich die Früchte des Schweifes des Sortimenters. Was helfen da die hohen Prozente, den Nutzen haben andere Leute!

Lächerlich ist es noch, wenn der Verleger auf jedes Hest die Bemerkung setzt, daß der Sortimenter gleich bezahlen muß, und folglich ebenfalls gleich bezahlt werden soll; denn auf welche Art soll sich der Sortimenter die Beiträge von vielen Meilen entfernten Kunden für jedes Hest eincaassiren? Der Sortimenter zahlt

mit fremdem Gelde dem Verleger seine Waare in vorhinein, muß sie aber in Jahresrechnung geben, und die Folge davon ist, daß er sich immer mehr und mehr hineinreitet. Um sich den Platz-Credit zu erhalten, muß er wieder die Baaranlehen zuerst decken; die Verleger müssen zuletzt warten, und werden diese böse, so expediren sie nun erst recht gegen baar. Was ist also da das Ende vom Liede? — Im Börsenblatte steht's unter der Rubrik: Gerichtliche Bekanntmachungen: „Ueber das Vermögen des Buchhändlers u. s. w.“ Das ist das schleichende Fieber, das jetzt an den meisten Sortimentbuchhandlungen zehrt, und es bedarf der ganzen Energie unseres Standes, um dieser Krankheit entgegen zu arbeiten. Nicht Ueberproduction, noch die 25 % Rabatt allein richten den Sortimenter zu Grunde, sondern die Baarauslagen, die er nicht aus eigenen Mitteln bestreiten kann. Credit ist die Seele des Geschäfts, ohne Credit kein Geschäft, und wenn er noch so kurz ist.

In verschiedenen Gegenden aber treten nun auch noch andere Krankheiten dazu, die den Prozeß der Auflösung noch etwas mehr beschleunigen. Es sind darunter jetzt namentlich die directen Sortimentgeschäfte zu rechnen, welche die Verleger in der Provinz zu machen anfangen. Würden sich diese Herren damit begnügen, ihnen etwa direct zugehende Bestellungen zu dem festgesetzten Ladenpreise zu expediren, so hätte die Sache nichts auf sich und der Besteller, der das Porto zahlen mußte, würde bald zu seiner nächstgelegenen Sortimentbuchhandlung zurückkehren. So aber geben diese Herren in den meisten Fällen an diese directen Besteller denselben Rabatt, den der Sortimenter erhält. Beispiele derart sind schon oft genug angeführt und öffentlich gerügt worden. Wozu aber soll solch ein Treiben führen? Jeder rechtliche Mensch muß sich doch dabei selbst denken, daß die Buchhändler im Allgemeinen die ärgsten Schwindler sind, denn so etwas passiert in keinem andern Geschäft, und wenn ein Privatmann irgend eine Waare direct vom Fabrikanten bezieht, wird derselbe ihm nicht solche Preise machen, wie er es einem Geschäftsfreunde thut. Solchen Verlegern, die nicht allein den Sortimenter ruiniren, sondern die Ehre des Buchhandels mit Füßen treten, muß ordentlich entgegengetreten werden, um ihnen ihr Handwerk zu legen.

Zu derselben Kategorie gehören jene Herren, welche die Postanstalten, Beamte etc. durch Anerbietungen von Rabatt und Freiemplaren zu ihren Colporteurs machen. Der Sortimenter kann solchen Rabatt nicht geben, da er ja nicht mehr erhält, als diese Colporteurs, und Jeder kann leicht ermessen, wie sehr der Absatz der Sortimenter durch solche Manipulationen geschmälert wird. Ueberall wo solche Geschäftseingriffe stattfinden, sollten doch die Sortimenter zusammentreten und die betreffenden Beamten wegen unbefugten Betriebes des Buchhandels verklagen, jedenfalls aber bei den betreffenden Behörden um Steuernachlaß einschreiten, denn je größer die Concurrrenz am Plage, desto geringer ist das Erträgniß des Geschäftes. Hierher gehören auch die Partieverkäufe an Vereine, à la Borromäus-Verein. Es sind so viele Klagen über diesen Verein schon geführt worden, daß es wirklich nicht nothwendig ist, noch etwas darüber zu sagen. Es sei uns nur die Anfrage gestattet, ob denn der Verein auch Steuer für seine buchhändlerischen Geschäfte zahlt?