

Volkering in Minden.

9409. Sandtner, O., die Elemente der analytischen Geometrie, f. den Schul-Unterricht bearb. gr. 8. In Comm. Geh. * 6 N^o

Wiu in Darmstadt.

9410. Kraus, J. K. O., geistliche Lieder im 19. Jahrh. Mit. e. Vorwort v. Ph. Wackernagel. 8. 1863. Geh. * 1½ f

A. Winter in Leipzig.

9411. Durch! Blätter zur Förderung weibl. Erwerbsthätigkeit u. weibl. Interessen. Red.: H. Heybruch. 1862. Nr. 1. 4. Dessau. Vierteljährlich ½ f

E. F. Winter'sche Verlagsb. in Leipzig.

9412. Rossmähler, C. A., der Wald. Den Freunden u. Pflegern d. Waldes geschildert. 8. 2fg. Ver.-8. Geh. * 1 f 18 N^o

L. Bander in Leipzig.

9413. Hauschatz, bibliographischer. Bibliothek empfehlenswerther Werke der neueren deutschen Literatur zur Belehrg. u. Unterhaltg. sowie zu Geschenken bei allen vorkommenden Gelegenheiten. 2. Jahrg. die Literatur v. 1861—62 u. Nachträge zum 1. Jahrg. enth. 8. Geh. ¼ f

Ziegler in Breslau.

9414. Verhandlungen d. schlesischen Forstvereins 1862. gr. 8. In Comm. Geh. * 1½ f

Nichtamtlicher Theil.

Ueber Mittel gegen die Schleuderei

hat man im Börsenblatt schon vieles zu lesen bekommen, — bei Versammlungen hat man darüber debattirt, ohne daß die Sache dadurch im geringsten gebessert worden wäre, im Gegentheil wird es täglich schlimmer damit. Die modernen Antiquare, Exportbuchhändler u. s. w. überbieten oder — richtiger gesagt — unterbieten einander in ihren Anzeigen, von denen alle Zeitungen wimmeln, von Tag zu Tag mehr, so daß der Sortimenter diesen Offerten die Spitze nicht mehr bieten kann, wenn er nicht zusehen will. Namentlich werden die mittleren und kleinern Sortimentsgeschäfte durch derartige Schleuder-Anzeigen benachtheiligt, da es ihre Absatzkreise nicht gestatten, sich durch Partiebezüge die billigen Baarpreise zu verschaffen, durch welche es den modernen Antiquaren möglich gemacht wird, ihre billigen Offerten dem Publicum vorzuführen, indem viele Verleger, und darunter gerade einige der bedeutendsten, theils durchgehends, theils bei gewissen Werken ihres Verlages gegen den Einzelbaarpriß unverhältnißmäßig billige Partie-Baarpriße gewähren.

Die Verleger nun sind nur zum kleinsten Theil durch Concurrenz oder aus andern Gründen dazu gezwungen; zum größten Theil stellen sie wohl besonders günstige Partie-Baarpriße in der Absicht, den höhern Rabatt thätigen Sortimentshandlungen zugute kommen zu lassen, leider wird aber dadurch gerade das Gegentheil erzielt; der Sortimenter hat selten Nutzen davon, aber sehr oft Schaden.

Ein Festhalten an den Ladenpreisen oder ein mäßiger Rabatt an das Publicum existirt für alle diejenigen Werke nicht mehr, welche in Partien mit bedeutend höhern Rabatt zu beziehen sind, als einzeln, und dies sind gerade die gangbarsten Artikel (Classiker, Wörterbücher, Conversationslexika u. a.); diese Werke fallen unmittelbar nach ihrer Vollendung den Antiquaren anheim und der Sortimenter verliert doppelt und dreifach dadurch, daß das Publicum nicht mehr subscribiren will, „weil man ja die Werke sofort nach Vollendung viel billiger kaufen könne“. Diese Bemerkung wird wohl den meisten Sortimentern von ihren Kunden schon häufig zu Ohren gekommen sein.

Die Folge davon ist nun, daß die Kunden ihr baares Geld zu den Antiquaren tragen und den Sortimenter, von welchem sie Novitäten bezogen, zwei, auch drei Jahre auf Zahlung der Rechnung warten lassen.*)

*) Diese Nachteile fallen, wie überhaupt alle Nachteile, welche den Sortimenter treffen, zuletzt natürlich auch auf die Verleger zurück und dieselben haben die verminderte Subscriptionslust des Publicums und das immer langsamere Zahlen vieler Sortimentshandlungen täglich mehr zu bemerken Gelegenheit; wir geben uns aber nicht der Hoffnung hin, daß durch diese Vorstellung viele Verleger zur Abstellung dieses Uebelstandes sich bewogen finden werden. — denn baar Geld scheint auch für solche Verleger, welche es nicht nothwendig brauchen, einen sehr großen Reiz zu haben.

Der Sortimenter ist in vielen Fällen, wenn ihm seine Kunden mit den Anzeigen der Antiquare auf den Leib rücken, genöthigt, zu denselben Preisen zu verkaufen, verdient aber natürlich viel weniger dabei, als diese Herren, welche trotz des schweren Geldes, das sie für Inserate ausgeben, noch immer recht gut dabei bestehen können. Der Unterschied liegt einfach darin: die Antiquare halten zusammen, sie kaufen auf gemeinschaftliche Rechnung Partien gegen baar zu den billigsten Preisen und vertheilen sie unter sich, und dies ist gerade der eine Punkt, aus dem die Uebel alle zu curiren wären, wenn die Sortimenter wollten; statt dessen aber sammeln sie höchstens in Kreisversammlungen schätzbares Material und — es bleibt beim Alten!

Wenn die Sortimenter überhaupt noch existiren wollen, so müssen sie vom Feinde lernen, sie müssen ebenfalls zusammenhalten und sich mit einer möglichst großen Anzahl von Collegen zum billigsten Ankauf von Partien associiren.

Es gehören dazu gar keine unerschwinglichen Capitalien; wenn eine Anzahl Sortimenter mindestens je Eine Actie à hundert Thaler nehmen, so kommt bald ein Sümmechen zusammen, mit dem sich manipuliren läßt. Diese Association hätte einen Agenten in Leipzig anzunehmen, welcher zugleich Actionär sein müßte und gegen eine bestimmte billige Provision oder Tantième die Ankäufe von Partien allgemein gangbarer Werke, nach Befinden auch die Einbände, sowie die Baarauslieferung an die Actionäre zu festzustellenden Preisen zu besorgen hätte. Die letzteren würden ungefähr so zu calculiren sein, daß daraus die Provision für den Agenten, die Lagerkosten und ein Zinsfuß von 5% für die Actionäre hervorginge. Der Agent hätte selbstverständlich die Anschaffungen nach den Wünschen der Actionäre einzurichten, und um diese kennen zu lernen, würden vielleicht alle Monate Verzeichnisse der Werke ausgegeben, welche sich für die Partieeinkäufe besonders eignen; bis zu einem bestimmten Tage müßten die Bestellzettel wieder in die Hände des Agenten gelangt sein, damit dieser nun das Weitere vornehmen könnte. Besonders müßte der Agent sein Augenmerk auch auf gute herabgesetzte Artikel lenken und würde den Actionären Vorschläge nach dieser Seite hin in den monatlichen Circularen zu machen haben.

Das augenblicklich nicht nöthige Geld wäre bei einer Bank zinsbar anzulegen, eine genaue Rechnungsablage hätte der Agent alljährlich den Actionären vorzulegen.

Es ist mit Sicherheit anzunehmen, daß durch eine derartige richtig geleitete Manipulation für die Theilnehmer Preise erzielt werden würden, die den Sortimenter in den Stand setzen, allen Schleuder-Offerten die Spitze zu bieten.

Es könnte nicht fehlen, daß der Absatz der Antiquare hierdurch vermindert werden würde, daß dieselben also mit der Zeit weniger ausposaunen könnten und endlich wohl auch zur Erhöhung ihrer Preise genöthigt werden würden, worin ihnen die Sorti-