

10. Juli. Verlag von F. Hofmeister in Leipzig ferner:
 Einzelnungs-No.
 35684. Labitzky, Joseph, do. Op. 214. Wilde Rosen. Drei Polkas. 7½ N \mathcal{L}
 85. — do. Op. 219. Lilie, Rose und Myrthe. Drei Polkas. 7½ N \mathcal{L}
 86. Lindpaintner, P. v., Hymne für 4 Männerstimmen. Stimmen 7½ N \mathcal{L}
 87. Lysberg, Ch. B., Deuxième Duo pour deux Pianos sur Oberon, Preziosa, Freischütz, de Weber. Op. 92. 2, #
 88. — — Bergeronnette. Caprice pour Piano. Op. 93. 17½ N \mathcal{L}
 89. Mendelssohn-Bartholdy, F., Sonate (E dur) für Pianoforte zu 4 Händen eingerichtet von R. Wittmann. Op. 6. 2, #

10. Juli. Verlag von F. Hofmeister in Leipzig ferner:
 Einzelnungs-No.
 35690. Papendieck, Hermann, Tarantelle pour Piano. Op. 6. 17½ N \mathcal{L}
 91. — — Douze Etudes mélodiques pour Piano. Op. 7. 1, # 10 N \mathcal{L}
 92. Richards, Brinley, Adeste fideles. Portugiesische Volkshymne für Pianoforte. Op. 73. 22½ N \mathcal{L}
 93. — — Ariel. Walzer-Capriccio für Pianoforte. Op. 83. 17½ N \mathcal{L}
 94. Wittmann, R., Sonaten für Pianoforte und Violine, von W. A. Mozart, für das Pianoforte zu 4 Händen eingerichtet. No. 7. 1, # 5 N \mathcal{L} . No. 8. 9. à 1, #

Nichtamtlicher Theil.

Zum Schutz des Sortimenters-Vereins.

Einem Verleger, der sich in Nr. 104 d. Bl. mit — u — unterzeichnet, ist das bekannte Circular in die Hände gekommen, welches 18 sehr geachtete Buchhandlungen in ihrem und gleichzeitig im Namen und im Sinne vieler anderer Buchhandlungen erlassen haben, um die Bildung eines Sortimenters-Vereins endlich zu bewerkstelligen. Diesem guten Manne scheint das Circular einen gewaltigen Schrecken verursacht zu haben, und er kritisiert dasselbe von seinem Standpunkte aus in einer Weise, daß, wie man zu sagen pflegt, kein gutes Haar daran gelassen wird, also, daß alle in dem Aufrufe zur Bildung eines Sortimenters-Vereins aufgestellten Punkte als nichts taugend bezeichnet werden und endlich der weise Rath ertheilt wird: „wir bitten alle die geehrten Kollegen, welche den Aufruf unterzeichnet haben, als auch die, welche vorhaben sich dem Vereine anzuschließen, doch recht sorgsam zu überlegen, was sie vorhaben und was sie erreichen werden.“

Nun ja, lieber Hr. — u —, jeder Sortimenter, der das von Ihnen so erbarmungslos gewürdigte Circular wegen Bildung eines Sortimenters-Vereins erhalten hat, wird sich wohl schon die Sache überlegt, wird sie gebilligt haben, wird seine vollste Hochachtung gewiß den Männern gezollt haben, welche diese Angelegenheit in die Hand genommen und nach Coburg eingeladen haben, und sehr Viele werden gewiß entweder selbst nach Coburg gereist sein, oder, wer daran behindert war, der wird wohl seinen Beitritt zum Vereine in Coburg angemeldet haben, denn, wie sagen es Ihnen, Hr. — u —, ein Sortimenters-Verein that wirklich noth! Daß Letzteres der Fall, werden Sie ja auch wohl selbst aus verschiedenen Aufsätzen im Börsenblatt etc. entnommen haben, wenn gleich Sie vielleicht nicht daran geglaubt haben mögen, daß auch die Sortimenter einmal zu einer Vereinigung, resp. Einigkeit gelangen könnten; daher der Beweis vom Gegentheile Sie wohl überrascht und Ihren Zorn erregt haben mag. Ja, ein solcher Verein der Sortimenter ist durch das Verfahren so mancher Verleger und durch die Verleger-Vereine gewissermaßen promovirt worden.

Sie, Hr. — u —, wollen nun behaupten, „die schlechte Lage der Sortimenter sei wahrlich nicht dadurch entstanden, daß jetzt zumeist nur ¼ statt ½ Rabatt gegeben werde, auch nicht durch die vielen Baarpakete u. dergl.“; Sie meinen vielmehr: „die Ursache liege theils in den dem Buchhandel nicht günstigen allgemeinen Verhältnissen, theils daran, daß vom Sortimentsgeschäft viel mehr Menschen leben wollen, als naturgemäß davon leben können; liege ferner daran, daß viele Sortimenter nicht das genügende Capital zum Betriebe ihres Geschäftes besitzen, hauptsächlich aber daran, daß viele Geschäfte nicht mit der dem Prinzipal nothwendigen Bücher-, Geschäfts- und Menschenkenntniß geführt werden, denn wer nur richtig sein Sortimentsgeschäft

führe, der komme auch stets vorwärts und ernähre sich reichlich.“ — Wie man nun aber sein Geschäft richtig führen soll, das zu sagen bleiben Sie uns schuldig; Sie würden sich doch aber den allergrößten Dank der sämtlichen Sortimentshändler verdient haben, wenn Sie es denselben erklärt hätten, wie man heutzutage auf einen grünen Zweig kommen kann, denn Jeder möchte gewiß gern seine gedrückte Lage verbessern. Wir für unsern Theil kennen sehr viele Sortimenter, die denn aber doch bei der allergrößten Thätigkeit und Anstrengung, bei Aufbietung aller ihrer Kräfte, ja sogar bei Zusehung ihrer Gesundheit, kaum so viel erschwingen können, als die schon seit Jahren so übermäßig im Preise gesteigerten nothwendigsten Lebensbedürfnisse, Miete etc. erfordern. Wir kennen eine nicht geringe Anzahl Sortimenter, die zu rechnen verstehen, und die da meinen, daß der Buchhändler bei den jetzt fast um das Drittel, ja bis über die Hälfte gestiegenen Lebensbedürfnissen etc. und bei dem verringerten Verdienste (¼ und noch weniger, statt ½) nicht vorwärts kommen kann, sondern wie kürzlich erst es auch der Brandenburgische Provinzial-Verein so richtig ausgesprochen hat (Börsenblatt Nr. 103), daß er (der Buchhändler) in seinen Vermögensverhältnissen zurückschreiten muß, wenn ihm das volle Drittel nicht gewährt wird. Ja, der verringerte Rabatt hauptsächlich und auch die vielen Baarpakete sind, trotz alledem und alledem, und auch trotz der Reden des Hrn. — u —, schuld an der vielen Misère, der wir begegnen, und vielfache Ursache im Börsenblatte etc. sprechen für diese unsere Behauptung. Glaubt Hr. — u — etwa, daß alle diese achtbaren Männer nur des Spafes wegen so klagen und auf Abhilfe dringen? Traut er den Sortimentern keine Uebersetzung, keine Erfahrung, keine Rechenkunst zu, daß er so kühn ausruft „wahrlich die 25 % statt der 33½ %, die vielen Baarpakete etc. sind nicht schuld“!?

Zugegeben, der Verlagshandel sei außer Stande, alle Artikel mit 33½ % Rabatt zu geben, so können es doch aber nur sehr geringe Ausnahmen sein, wo das nicht möglich ist, unter 40—50 Fällen kaum vielleicht einer oder zwei, wenn anders der Verleger nur das Interesse seiner Kollegen, der Sortimenter, die er doch gebraucht, berücksichtigen will. In den letzten Jahren ist aber das Interesse der Sortimenter immer weniger oder gar nicht berücksichtigt worden; man hat billige Preise für Bücher ansetzen wollen auf Kosten der Sortimenter (d. h. unter Schmälerung deren Rabattes) und zum Vortheile des Publicums; oder wenn man theure Preise ja beibehielt, so ließ man den Mehrgewinn bei dem verkürzten Rabatt in seine eigene Tasche fließen und glaubte wohl gar noch, daß der Sortimenter bei 20 und bei 25 % Rabatt einen ungeheuren Gewinn mache! Wenn man aber erwägt, was auch ganz richtig in dem Statuten-Entwurf für den Verein der Sortiments-Buchhändler bemerkt ist, daß sämtliche Unkosten, die der Sortimenter hat, mindestens 15 % vom reinen Gewinn