

Freibeuter) nicht allein dieselbe Vergünstigung, sondern ist noch 4% billiger als der Verein.

Das Stück spielt aber noch weiter. Der für das Interesse seines Committenten besorgte Commissionär, statt einen Baarzetteln auf beispielsweise 11/10 Gr. an den Verleger abzugeben, richtet denselben an Hrn. Naumburg, um auf ganz legalem Wege, bloß durch die Geschwindigkeit und nach der einfachsten Arithmetik, dem Freunde statt 11/10 den vollen Genuß von 28/25 und was sonst noch darum hängt zuzuwenden.

Solche Fortschritte können den Verlegern nicht gleichgültig sein, das Aufhören der Freieremplare oder die Gewährung derselben an einzelne vertraute Firmen, welche das Bezogene nur in sich consumiren, wird die Folge sein.

Niemand kann es schroff oder unrichtig finden, wenn der Verleger von seinem Standpunkt aus an dem Satz festhält:

„Eine Gesellschaft, sie mag austauschen in welcher Form sie wolle, die vom Verleger die größten Vortheile in Anspruch nimmt und diese jedem einzelnen Mitgliede zuließen läßt, ohne daß sie dafür einen erweiterten Bücherabsatz schafft, schwächt den bisherigen unmittelbaren Verkehr und geht nur auf Kosten des Verlegers.“

Mag das Vorstehende sich zum größten Theil auf die bekannte ältere und neuere gangbare Literatur beziehen, so ist der Einfluß bei Novitäten vielleicht noch bedeutender.

Der Verleger sendet auf gut Glück sein Buch in alle Welt. In den meisten Fällen ist das Schicksal bald herausgeföhlt; nur die glücklichen, welche sofort der ganze Buchhandel kennt, erhebt der Verein oder Hr. Naumburg zum Gegenstand seiner Beachtung, und beide sind laut deren Programm darauf angewiesen. Ohne daß es mehr als einer üblichen Beobachtung bedarf, ist in aller Ruhe auszurechnen, welche Partie man gefahrlos beziehen kann, da man seine sicheren Schugmänner hinter sich hat.

Wenn nun nach altem Gebrauche der Verleger jene Nova an seine Sortimentfreunde hin und hergeschickt, letzterer hin und herprobt und der Verleger sich an dem „noch“ „noch“ in der Stille weidet, auch es dem Sortimenter wirklich gelang, eine gewisse Anzahl abzusetzen, so erfüllt er doch in der That nur die Pflicht der Aufmerksamkeit für's eigene Interesse, wenn er die abgesetzten Gr. vom Vereinsgeschäft begehrt und in der D.-M. dem Verleger nur Remittenden, Disponenden und die Inseratberechnung nebst Belegen zuwendet. Dieser staunt über das Conto voll Illusion und merkt, daß er sich wegen des Absatzes, wegen mancher Vorbereitung zu neuen Auflagen, genug wegen des ganzen Calculs ein rechtes Trugbild geschaffen habe.

Kurz zusammengedrängt:

Der Verleger ist berechtigt anzunehmen, daß die vom Verein oder Hrn. Naumburg baar bezogenen Gr. abgesetzt sind, statt dessen jedoch, indem sie den Weg obiger Transaction durchmachen, bilden sie in der D.-M. nichts als Remittenden und zwar, um mit Zahlen zu reden, unter folgender Metamorphose:

Herr N. N. verkaufte von den vom Verleger successive bezogenen Exemplaren 8 Gr. zum Netto-Preise à 3 $\frac{1}{2}$ = 24 $\frac{1}{2}$. Etwa ein paar Wochen vor der D.-M. bezieht er von Hrn. Naumburg 8 Gr. desselben Buchs für 20 $\frac{1}{2}$. Diese ganz neuen unaufgeschnittenen 8 Gr. remittirt er an den Verleger für 24 $\frac{1}{2}$. Also exclus. getäuschter Hoffnung und gestörter Auflage, baarer Zuschuß von Seiten des Verlegers: 4 $\frac{1}{2}$!

Der Verleger wird sich hüten, solchen Handlungen in Zukunft wegen Zusendung von Neuigkeiten, Inseraten, Prospecten u. entgegenzukommen, denn der etwaige Bezug seines Buchs durch die dritte Hand kommt nicht zu seiner Kenntniß, und kommt er dazu, so ist das keine ungemischte Wonne für sein Herz; es ist

ihm also nicht übel zu nehmen, wenn er es fernerhin mit den Firmen hält, die sichtlich von ihm beziehen und an ihn zahlen.

Außer diesen sich von selbst aufdringenden ersten Bedenken liegen noch so viele andere verborgen, die das Geschäft in seiner ganzen Organisation so wesentlich berühren, daß darin wohl eine weitere Aufforderung zur gründlichsten Erwägung nach allen Seiten hin zu finden ist!

A. B.

Die „Mittheilungen für den deutschen Sortiments-Buchhandel“ betreffend.

IV. *)

Es war mir wie aus der Seele gesprochen, als ich die beiden Nr. II. und III. bezeichneten Artikel, betreffend die „Mittheilungen“ und die Organisation des „Vereinsgeschäfts der deutschen Sortimentsbuchhändler“ in Nr. 132 des Börsenblattes gelesen, und ich pflichte denselben aus voller Ueberzeugung bei. Ich bin selbst Mitglied des genannten Vereins und bedaure es um so aufrichtiger, daß ein Unternehmen, bei dessen Entstehen mir wie gewiß manchem lieben Collegen Hoffnungen der Besserung unserer Zustände aufstiegen, in so vielen Punkten von vornherein als ein verfehltes zu bezeichnen ist. — Die von gewandter und gewiß ganz unparteiischer Feder in den beiden Artikeln aufgeführten Mängel der „Mittheilungen“ sind leider nur zu sehr begründet und die Sache kann so unmöglich fortgehen. Noch immer wird in unserer Arbeitsweise ein wirtschaftliches Prinzip ganz außer Augen gelassen, was gewiß im Handel und Verkehr den eigentlichen Edelstein des Erwerbes bildet: die Zeiterparniß. Unsere britischen Brüder haben sehr wohl die vollwichtige Bedeutung des Spruches „Time is money“ zu erkennen gewußt und nirgends besser als im Buchhandel dürfte die Aufstellung dieses Prinzips angebracht sein. Eine Verkürzung der so unendlich vielen zeitraubenden Arbeiten sollte das Problem sein, das zu lösen auch der neue Verein und dessen Geschäftsverwaltung sich zur Aufgabe stellen müßte. Dem aber widerspricht ganz absolut die ganze Einrichtung des Organs dieses Vereins. Wir alle wissen, was es heißt, sich wöchentlich ein- bis zweimal durch den Wust von Novitätencircularen, Etablissements- und andern Anzeigen, Wahlzetteln, Katalogen und dergleichen mehr durchzuarbeiten. Eine Theilung dieser Arbeit mit der eigentlichen Leitung des Geschäfts, der Buchführung und Cassa ist aber ohne Nachtheil, wenigstens in kleineren und mittleren Geschäften, nicht möglich. Dazu sollen wir nun wöchentlich auch noch die 3 Nummern der „Mittheilungen“ durcharbeiten und mit Genauigkeit die gänzlich wirt. zusammengewürfelten rothen Wahlzettel durchlesen. Das wird zulezt eine reine Sisyphus-Arbeit und deshalb thuet Einhalt!

Auch den in Nr. III. von H. B. erwähnten Punkt des billigen Bezuges durch das Vereinsgeschäft dürfen wir nicht übersehen. Die Provision, die auf den Einzelbezug angerechnet wird, vom Thaler 1 $\frac{1}{2}$ Ngr., macht die Vortheile des Bezuges in Rechnung um so illusorischer, als ja von vornherein für die à Conto-Zahlung die Baarspesen des Commissionärs in Anrechnung kommen und, wenn auch unerheblich, die Zinsen für das dem Vereinsgeschäft eingezahlte Capital mit hinzugerechnet werden müssen. Doch noch mehr! Die jetzige Einrichtung ist nur dazu angethan, noch mehr Verwirrung in die bei der Aufgabe der Bestellungen ohnehin nicht zu vermeidenden Differenzen zu bringen. Hr. Costenoble zeigt mir das Erscheinen seines neuen Romanes von Brachvogel an, noch lange bevor die betreffende Mittheilung darüber von dem Vereinsgeschäft ausging; ich bestelle auf directem Zettel bei Hrn. Costenoble meinen Bedarf, hinterher kommt das Vereinsgeschäft mit seiner Anzeige, man erinnert sich nicht mehr

*) III. S. Nr. 132.