

ren 12 abzunehmen. Nun zum Schriftsteller. Legt bei der gegenwärtigen Einrichtung der Verleger dem Verfasser seine Rechnung über ein Buch zum Verkaufspreis von à 12 sh. ab, dann hat er da einen Abzug zu machen und dort einen anderen, bis er den Betrag, der wirklich zu verrechnen ist, bis auf 7 sh. oder 7 sh. 6 d. herabgedrückt hat, und davon mag dann der Schriftsteller Papier, Druck, Einband und die Anzeigen bezahlen und so viel Gewinn in die Tasche stecken, als er will, gewöhnlich aber ist derselbe zu einem elenden Betrage zusammengeschmolzen. Die Schriftsteller sind daher natürlich gegen dieses System der hohen Preise, in welchem der scheinbare Gewinn so groß und ihr eigener Antheil so klein ist. Sie werden also einstimmig wünschen, ein Buch statt für 12 für 10 sh. angesetzt zu sehen, vorausgesetzt daß der Ertrag für sie derselbe bleibe, wie bis jetzt; es werden mehr Exemplare für 10 sh. verkauft, ist deren richtige Einwendung, als für 12. — Die nächste Rücksicht ist auf den Verleger zu nehmen, und wir glauben, daß deren nur wenige sein werden, die nicht, nach reiflicher Ueberlegung, die Bücher wenn möglich zu einem niedrigeren Preise geben möchten; der Verleger sieht seinen Nutzen mehr bei einer großen Auflage, als bei einer kleinen. Unser Vorschlag ist nun, daß die Verleger den Rabatt für den Sortimentshändler vermindern und den Verkaufspreis an das Publicum zum niedrigst möglichen Preise bestimmen, indem sie demzufolge stärkern Verkauf und dadurch vermehrten Gewinn, sowie auch für den Schriftsteller einen höhern Gewinnantheil als bis jetzt ins Auge fassen. Der Rabatt an den Sortimentshandel sollte vielleicht 2 Pence vom Shilling sein und unter keinen Umständen möchten wir ferner haben, daß Freiemplare gegeben werden; um nun aber die Geschäfte in der Provinz mit denen von London gleichzustellen, wäre ein Extra-Rabatt von 10 Proc. an die Commissionäre zu geben, welche die Bücher an ihre Committenten zu liefern haben, und wenn wir hierbei die bestehende Concurrenz in Betracht ziehen, so haben wir keinen Zweifel, daß die Fracht für Bestellungen im Betrage von ab 5 bis 10 Pf. von den Commissionären getragen würde. Der Buchhändler außerhalb Londons würde also die gleichen Bezugsbedingungen und Vortheile genießen, wie der größte Sortimentshändler am Plage. — Wenden wir uns nun zu dem Sortimenter. Im ersten Augenblicke muß Verringerung des Rabatts und keine Freiemplare mehr ungeheuerlich erscheinen. Nun, mit aller Achtung für letztere, sind dieselben nicht in den meisten Fällen eine Täuschung und eine Schlinge? Läßt sich der kleine Sortimenter nicht oft gegen sein besseres Urtheil verführen, seine 7 oder 13 Exemplare zu nehmen, und findet er dann nicht nur zu häufig, daß die Exemplare, welche ihm auf Lager bleiben, den Gewinn, der aus den verkauften gelöst ist, verschlingen? Mögen unsere Leser doch nach ihren Fächern sehen, ob sie da nicht den Beweis für die Wahrheit dieser Worte finden! Das Freiemplar ist nur vortheilhaft für den Commissionär und den Sortimenter mit sicherem Handverkauf.*) Aber der geringe Rabatt! Der ganze Handel im Großen und Kleinen wird sich erst hiergegen stemmen; wir glauben aber, man dürfte bei ruhigem Ueberdenken

*) Auch hier in Holland ist das sogenannte Verkaufen durch Anbieten sehr im Schwunge. Der Verleger läßt mit einem Probeexemplar des betreffenden Werkes reisen und bietet z. B. ein Buch, das nach Erscheinen 1 Thlr. ord. mit 20% kostet, vor dem Erscheinen für 25 R^{fl} ord. mit 30% in Rechnung an; dem Publicum gegenüber bleibt der Preis natürlich immer 1 Thlr. Die Freiemplare sind gewöhnlich 4/3 1/2, 7/6, 13/12. Es hat dies natürlich etwas sehr Verlockendes und wollen wir diese Art des Verkaufens auch nicht verwerfen. Man hat aber gute und vollständige Kenntniß seines Geschäftes, des Plazes und Bedürfnisses nöthig, wenn man nicht in kurzer Zeit den Laden voll, allerdings sehr billiger, aber dann doch zu theurer Bücher haben will. Uebrigens fängt auch hier durch ein paar Amsterdamer Handlungen das moderne Antiquariat sein Wesen an.

doch finden, daß bei der Ausführung unseres Vorschlags mehr wirklicher Gewinn sich herausstellt, als gegenwärtig. Wenn die Bücher nun im allgemeinen billiger geworden, so mag der Sortimenter zum Käufer sagen: Da haben Sie jetzt ein Buch für 10 sh., was früher 12 gekostet hätte; Sie müssen dafür baar bezahlen. Ich kann nicht länger mehr eine 12monatliche oder 2jährige Rechnung geben, sondern muß entweder baar Geld, oder, wenn der Kunde offenes Conto hat, vierteljährliche Zahlung erwarten; Abzug kann ich auch keinesfalls mehr gewähren. Neben diesen unter solchen Einschränkungen ausgegebenen Büchern werden doch immer eine Anzahl übrig bleiben, welche den dazu geneigten Sortimenter in Stand setzen werden, seinen Kunden größere Vortheile zu offeriren. Vielleicht würden aber auch die größeren Verleger sich dazu verstehen, über zwei Jahre alte Bücher zu herabgesetzten Preisen abzugeben. Alles dies kann unseren Plan, dem abscheulichen Schleudersystem ein Ende zu machen, nicht beeinträchtigen.

„Als die alten Einschränkungen im Buchhandel aufgehoben wurden, war der Gewinn unverhältnißmäßig groß. Ein Buchhändler konnte zum öffentlichen Verkaufe sich begeben und seine 13 Ex. eines 12 sh. Buches für 7 sh. 4 d. jedes Ex. erstehen; er konnte sie dann für 9 sh. anbieten und doch einen zufriedenstellenden Gewinn ziehen; konnte man ihn dabei zwingen, an das Publicum für nicht weniger als à 12 sh. zu verkaufen? Dies wäre unvernünftig gewesen, weder Verleger noch Schriftsteller konnten dies thun. Aber diese Art des Verkaufs war unredlich gegenüber dem Buchhändler, der demselben nicht beizuwohnen im Stande war; er hatte 9 sh. für dasselbe Buch zu bezahlen, welches der moderne Antiquar für 7 sh. 4 d. bekam, und so war das Geschäft in dessen Hände getrieben. Bei dem System, das wir vorschlagen, werden diese Widersinnigkeiten beseitigt und der solide, wenn auch kleine Sortimenter wird selbst mit dem großen modernen Antiquar auf gleichen Fuß zu stehen kommen.

„Auf allen Seiten ist man einig, daß nothwendig eine Aenderung eintreten muß. Das Geschäft des Buchhändlers, welches früher ein höchst respectabler Handel und nichts weniger als ein Gewerbe war, ist traurig in der Achtung des Publicums, und was noch mehr, in der Werthschätzung seiner eigenen Mitglieder gesunken, aber wir hoffen doch noch auf bessere Tage. Unser Plan wird sicherlich das Ansehen unseres Geschäftes wieder herstellen, denn der Sortimenter, welcher glücklich fortzukommen wünscht, muß dann sein Geschäft vollkommen verstehen; er wird sich dann nicht mehr begnügen können, an Kunden Bücher einzuhändigen, welche dieselben bereits in Folge der Anzeigen gekauft haben, sondern er muß in Wahrheit ein Verkäufer seiner Bücher werden.“

Ob nun die vorstehend ausgeführten Ideen auch bei uns lebensfähig gemacht werden können, darüber haben wir noch keine feste Meinung und wollen für dieselben nicht in die Schranken treten; doch glaubten wir durch deren Mittheilung dem deutschen Buchhandel immerhin einen kleinen Gefallen zu erweisen. Wenn es, wie man sagt, für einen Leidenden eine Art von stillem Trost und Genugthuung ist, einen andern sich auch schlecht befinden zu sehen, so fließt uns jetzt eine reiche Trostquelle aus dem englischen Buchhandel zu. Möge sich aber die Lage aller Sortimenter bald bessern, denn daß dieselbe meist eine gedrückte ist, darüber kann Niemand mehr zweifeln. Auch haben wir darum mit Freude gesehen, daß manche Firmen des Viertel-Rabatts sich theilweise oder gänzlich wieder mit dem Drittel ausgeföhnt haben; sei dies nun ein Zeichen des Eigennuzes und der Furcht, sich durch Beharren an dem alten Rabattsage selbst zu schaden, sei es ein Zeichen der besseren Einsicht, für uns ist das Re-