

**Täubert's Kunstverlag in Dresden.**

Die St. Markuskirche nebst Dogenpalast in Venedig. Nach der Natur gez. von Prof. E. Enslin, lith. von Gust. Täubert. Doppel-Tondruck. qu. Fol. 1  $\text{fl}$

**Tonger in Cöln.**

Preussens Heldenführer. (Tableau mit 15 Portraits und allegor. Randzeichnungen.) Gez. und lith. von Prof. B. Sonderland. Tondruck. gr. Fol. 15 N $\text{fl}$

**Velten in Karlsruhe.**

Die Auferstehung Christi. Nach Neff in Mezzotinto gest. von C. Manigaud. Oben gerundet. Roy.-Fol. (Mittelbild zu

den früher erschienenen Blättern: „Der Engel des Gebetes“ und „Engel der Auferstehung.“) 6  $\text{fl}$

**R. Weigel in Leipzig.**

Wer das Glück hat, führt die Braut heim. Erfunden von Ed. Steinle, gest. von Ludw. Friedrich in Dresden. gr. Fol. (Der Sächsische Kunstverein s. Mitgliedern f. 1865.) 4  $\text{fl}$

**von Zabern in Mainz.**

Der Dom zu Mainz. Drei verschiedene Aufnahmen in 3 Blatt. Nach der Natur fotogr. von B. Erdmann. 4. u. qu. 4. à Bl. 20 N $\text{fl}$

**Nichtamtlicher Theil.****Nachlassgesuche.**

Der Artikel über diesen Gegenstand in Nr. 103 d. Bl. vertheidigt den Standpunkt des Verfassers ausgezeichnet, nur ist dieser Standpunkt ein falscher, und mit dem Beziehen der nicht naturgemäßen Grundlage seines Standpunktes fallen beide, Standpunkt und Vertheidigung, zusammen.

Ich will es versuchen, diese Behauptung zu rechtfertigen, indem ich hoffe, daß geschicktere Federn sich dieses Gegenstandes bemächtigen und den Ursprung dieser und vieler ähnlicher im Buchhandel auftauchenden Streitfragen, nämlich den Gegensatz zwischen Verleger und Sortimenten, möglichst streng bloßlegen und dadurch die widerstrebenden Ansichten und Anforderungen zu der möglichen Grenze der Aussöhnung bringen, einer Aussöhnung, wo beide Theile zu ihrem Vortheil arbeiten, ohne stets durch Verrückung ihrer Standpunkte Streitigkeiten hervorzurufen.

Der Verleger begegnet im Verkehr mit der Mehrzahl der Sortimenten sonderbaren Anschauungen. In den Augen des Sortimenters ist der Verleger stets der Reiche, er selbst der Arme; der Verleger ist Derjenige, der hergeben muß, der verlieren kann, der den Credit ins Unendliche hinein verlängern sollte. Der Verleger soll einen Ladenpreis und einen Nettopreis für seine Bücher machen, und der erste und unumstößlich wichtigste Grundsatz des deutschen buchhändlerischen Verkehrs ist der, daß der Verleger gehalten ist, jedem Sortimenter den gleichen Nettopreis anzusetzen; keinem höher, bei Leibe nicht, aber jedem einzelnen — insgeheim womöglich immer noch niedriger, als jedem andern. Dies wünscht der Sortimenter, dies kann man alle Tage auf Verlangzetteln lesen, sei nun der niedrigere Preis in Gestalt von Freieremplaren oder in Extrarabatt, oder in Francolieferung, oder in Stellung des Baarpreises in Rechnung etc. verlangt.

Wie weit sich die Verrückung der Standpunkte steigern kann, hat wohl am besten der in seiner Haltlosigkeit zusammengestürzte Sortimenterverein gezeigt; am naivsten aber waren in neuerer Zeit die Erklärungen, bei Kriegszeiten und schlechten Geschäften nur noch in Rechnung zu beziehen, und eine Prager Firma gelangte in Nr. 70 d. Bl. glücklich an den Punkt, wo sie ihr Verlangen damit begründen konnte, daß es so allseitige Zustimmung gefunden habe. Mit Ausnahme von ein oder zwei Verlegern doch wohl nur von Seiten der Sortimenten, und da könnte ich ihr einen Vorschlag machen, der noch weit größere Zustimmung finden würde. Ich rathe derselben, von neuem einen Sortimenterverein zu begründen und folgende Uebereinkunft zur Annahme zu bringen:

Erster und einziger Artikel. Die Verleger haben ihre Verlagsartikel den Sortimentern unentgeltlich zu liefern. Einstimmige Annahme ist im voraus gesichert. Doch Scherz bei Seite.

Das Grundübel liegt darin, daß die meisten Sortimenten sich gewöhnt haben, ihr Geschäft in althergebrachter, den jetzigen Verhältnissen nicht mehr entsprechender Weise zu betreiben, und wenn es ihnen schlecht geht, den Schaden auf den Verleger zurückzuwerfen, von ihm die Mittel zu verlangen, um mehr zu verdienen und der Concurrenz zu begegnen, statt daß sie nach dem Grunde des Uebels bei sich selbst forschen und seine Heilung durch rationelle Geschäftsbetreibung herbeiführen sollten.

Jener Artikel in Nr. 103 d. Bl. offenbart diesen falschen Standpunkt auf das eclatanteste. Es wird darin gesagt, daß es keine Geschäftsbranche gebe, worin die Concurrenz eine solche Höhe erreicht habe, wie im Sortiment (was noch zu bestreiten wäre); daß diese Concurrenz die Sortimenten nöthige, ihren Kunden langen Credit zu gewähren, und daß dieses lange Creditiren, namentlich in Papiergeldländern, sehr verhängnißvoll werden könne. Es geht die offenherzige Erklärung vorher, daß, wenn ungünstige Umstände das Geschäft zahlungsunfähig machen, dieses sich nicht etwa bankrott erklärt, sondern einfach die Zahlung seiner Schulden bis zu einem günstigeren Zeitpunkte hinauschiebt und inzwischen seinen Bedarf ruhig aus zweiter Hand bezieht. Hieran schließt sich zum Schluß die Belehrung, daß auch Kaufleute oft sehr bedeutende Beträge stunden, wenn der Schuldner dadurch große Coursverluste vermeiden kann.

Gegen diese Schlußbemerkung erwidere ich zuerst, daß solche Fälle im kaufmännischen Verkehr nicht mit buchhändlerischen zu vergleichen sind. Der Fabrikant verkauft größere Posten auf gewisses Ziel, in der Regel auf drei Monate; er verkauft zu gewissen Zeiten auf gewisse Zeiten, und neue Bestellung knüpft sich erst an Bezahlung der alten. Wenn seine Forderung, unter gewöhnlichen Verhältnissen, nicht prompt bezahlt wird, so wird er sich wohl vorsehen, weitere Waaren zu liefern, und wenn er seine Forderung stundet, so stundet er sie nur da, wo er Sicherheit in Händen hat und wo er von der Solvenz seines Schuldners überzeugt ist, und wird auch schwerlich ohne Sicherheit neue Lieferung machen.

Etwas Anderes ist es mit dem Verleger. Er liefert, namentlich russischen Handlungen gegenüber, bereits während fünf bis sechs Monaten in neue Rechnung, wo er über die Zahlung der alten Rechnung nicht die geringste Sicherheit hat, und bei Ueberträgen noch vier Monate länger. Er besitzt weder einen acceptirten Wechsel, wie meistens der Kaufmann, über seine Forderung, noch kann er sehr häufig auch nur die Höhe seiner Forderung vor vier bis fünf Monaten neuer Rechnung feststellen und zu einer gerichtlich klagbaren machen.

Hier eine weitere Stundung der Schuld verlangen, heißt den Credit mißbrauchen, und hier diese Stundung zu gewähren, heißt leichtsinnigen und verderblichen Credit gewähren.

An diesem Plage muß ich auch der Sünden des altherge-