

Nichtamtlicher Theil.

Neue Klage über einen alten Krebschaden.

Ein altes Uebel mit stets neuen, höchst nachtheiligen Folgen ist das Gebaren vieler Herren Verleger, um ihre Verlagsartikel an den Mann zu bringen, zwar nicht dem Sortimentergesellen gegenüber, der muß ja gangbare Bücher haben und solche selbst oft mit geringem Rabatt baar beziehen (wenn die Herren Verleger nicht anders wollen — und sie wollen oft nicht), aber Nicht-Sortimentern gegenüber, d. h. Privaten und Privatvereinen, wenn dieses Gebaren auch gegen alle buchhändlerische Ordnung und Regel und zum größten Schaden der Sortimenter ist. Folgendes zum Beweise:

Der Borromäus-Verein (katholischer Leseverein) erhält von den Verlegern schleunigst nach dem Erscheinen, und früher als die Sortimenter, Novitäten mit 40 bis 50 % Rabatt; der Sortimenter schickt seinen Kunden, katholischen Geistlichen, dieselben Werke zur Ansicht, erhält sie aber mit dem Bemerkten zurück: „die bekommen wir von dem Borromäus-Verein mit 40 bis 50 % vom Ladenpreise; können Sie uns solche auch geben, so kaufen wir bei Ihnen.“ — Ähnlichen Rabatt erhält der jüdische Literatur-Verein, der Gustav-Adolph-Verein, und wenn Private, die nicht Vereine bilden, und Buchbinder, die nicht Buchhändler sind, kaufen, so erhalten sie mindestens gleichen Rabatt, wie der Sortimenter. — Wir fragen: Wovon soll Letzterer dann leben? — Wozu eine buchhändlerische Usance? — Wozu das Sträuben gegen Aufhebung des Buchhändler-Examens? Die Herren Verleger machen auf diese Weise Concurrenz mehr als genug. Dazu kommt nun noch das Schleudern mancher Sortimenter, die oft ihren Kunden mehr Rabatt geben, als sie können! — Wo bleibt der ehrliche, solide Sortimenter? — Gibt's denn kein Mittel, um gegen dieses Gebaren vieler Verleger entscheiden zu wirken? — Das Börsenblatt hat so manches Gute schon öffentlich angeregt und befördert, möchten auch seine Spalten geöffnet werden zur öffentlichen Besprechung: wie diesem Krebschaden abzuwehren.
Dixi.

Aus dem Colportagehandel.

Häufig schon ist darüber gesprochen und geschrieben worden, daß viele Buchhändler, und namentlich junge Anfänger, nicht zu rechnen verstehen und dies ein Hauptgrund sei, warum neue Etablissements oft so bald wieder vom Schauplatz verschwinden und den vertrauensvollen Verlegern das Nachsehen lassen. — „Um jeden Preis Geschäfte machen“, das ist die Losung! Ob etwas dabei verdient wird oder nicht, das ist gleichgültig. Rückt dann die Zeit heran, wo die Verleger bezahlt sein wollen, so ist kein Geld da und es werden Wechsel ausgestellt, die dann s. Z., je nachdem es die Casse erlaubt, theils bezahlt, theils prolongirt, theils gar nicht honorirt werden. Ein paar Jährchen kann man den Schwindel schon so fortreiben; geht's dann nicht weiter, so wird einfach die Boutique geschlossen und allem Möglichen die Schuld gegeben, an die eigene Verschuldung denken die Herren aber nicht. Fünfzehn und zwanzig Procent, selbst von Netto-Artikeln, an Colporteurs und Buchbinder sind schon längst nichts Seltenes mehr; aber was soll man zu nachstehenden Provisionsen sagen, die ein badischer Buchhändler den Colporteurs einräumt?! An der Illustrierten Welt 1 fl. 6 kr., Buch für Alle 44 kr., Zu Hause 48 kr., Ueber Land und Meer 1 fl. 36 kr., Omnibus 48 kr., Buch der Welt 1 fl. 12 kr., Gartenlaube 48 kr. u. s. w. Ferner auf je 25 1 Freieremplar und auf je 50 Exemplare noch ein weiteres (also 3) Freieremplar und erstes Heft gratis!

Es ließe sich nun vielleicht einwenden, daß durch Verabreichung von Gratis-Heften und Freieremplaren seitens der Verleger immer noch ein kleiner Nutzen übrig bliebe; — „die Menge muß es bringen“!

Ja, wenn die Abnehmer derartiger Zeitschriften immer ganz sichere Leute wären, so könnte man sich noch gefallen lassen; aber in welchen Kreisen wird oft das Publicum für die billigeren unter obigen Zeitschriften gesucht und gefunden! Es ist wahrhaft ekelregend, mit welcher Zudringlichkeit die Insassen jeder Mansardenkammer und Werkstätte aufgesucht und belästigt werden, bis sie endlich unterschreiben; Knechte und Mägde, Handwerksgehilfen, Postillone und Tagelöhner — die oft das liebe Brot nicht haben — müssen herhalten, und ehe das betreffende Werk auch nur zur Hälfte erschienen, ist auch schon über die Hälfte der Subscribenten abgesprungen und der ganze uns so schön vorgerechnete Nutzen liegt ballenweise in nicht angenommenen Heften auf Lager. — Gott bessere es!

Ein Rechenexempel.

Nach einem, der Redaction d. Bl. im Original mitgetheilten gedruckten Verzeichnisse von Schulbüchern liefert die Hirt'sche Sortiments-Buchhandlung (Max Mälzer) in Breslau alle Schulbücher in „dauerhaft“ gebundenen Exemplaren zu dem Preise der ungebundenen, d. h. sie gibt den Einband als Rabatt gratis, und zwar nicht etwa bei großen Partiestellungen von Lehranstalten, sondern beim Ladenverkauf an jeden einzelnen Schüler.

Prüfen wir einmal die Grundlage eines solchen Anerbietens, und greifen zu diesem Zwecke aus der Zahl der namentlich aufgeführten Bücher ein Beispiel heraus:

Preuß' biblische Geschichten, Verlag von Bon in Königsberg, Preis 7½ Sgr., Rabatt 25%, Freieremplare auf 12—1, auf 50—5. Die Einnahme für 55 Expl., dauerhaft gebunden, à 7½ Sgr., beträgt 13 Thlr. 22 Sgr. 6 Pf.

Die Ausgabe beträgt: 55/50 Expl.

à 7½ Sgr. mit 25% 9 Thlr. 11 Sgr. 3 Pf.

55 Einbände

à 1½ Sgr. 2 „ 22 „ 6 „

Fracht und Emballage von Leipzig

bis Breslau 12 —

12 „ 15 „ 9 „

Der Brutto-Gewinn beträgt also . . . 1 Thlr. 6 Sgr. 9 Pf. oder circa 9%, wobei wir — wohlgemerkt — die vortheilhafteste Bezugsweise zu Grunde gelegt und den Preis für einen „dauerhaften“ Einband bei einem Buche von 18 Bogen Stärke gewiß so niedrig als möglich angenommen haben.

Frage: Wie viel beträgt der Netto-Gewinn bei solchem Geschäft nach Abzug der allgemeinen Handlungskosten, der Kosten des gedruckten Verzeichnisses u. s. w.; welchen Namen verdient solche Handlungsweise, und wohin muß dieselbe mit der Zeit nothwendig führen?
U. A. W. G.

Offene Antwort an Herrn Heinrich Emil Schneider.

Die Reclame des Hrn. Schneider in Nr. 239 des Börsenblattes beantworte ich hierdurch kurz, da ich weder Zeit noch Lust habe, mich in eine Polemik mit demselben einzulassen.

Hr. Schneider fordert mich öffentlich auf, mich in geeigneter Weise gegen die von ihm erhobene Anschuldigung, daß ich durch Anwendung buchhändlerisch incorrecter Mittel ihn in seinem Besitze und in seiner Stellung zu schädigen beabsichtigt habe, zu vertheidigen.

Wenn Hr. Schneider nach seiner Ansicht bei den Lieferungen für das Gymnasium und die städtischen Schulen nicht genug bedacht worden ist, so ist dieses Sache der städtischen Behörde, welche die