

Ercheint  
außer Sonntags täglich. — Bis  
früh 9 Uhr eingehende Anzeigen  
kommen in der nächsten Nummer  
zur Aufnahme.

# Börsenblatt

Beiträge  
für das Börsenblatt sind an die  
Redaction — Anzeigen aber  
an die Expedition desselben  
zu senden.

für den  
Deutschen Buchhandel und die mit ihm verwandten Geschäftszweige.

Eigenthum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

N. 71.

Leipzig, Mittwoch den 29. März.

1871.

## Amthlicher Theil.

### Erchienene Neuigkeiten des deutschen Buchhandels.

(Mitgetheilt von der J. G. Hinrichs'schen Buchhandlung.)

(\* vor dem Titel = Titelaufgabe. † = wird nur baar gegeben.)

Böding in Potsdam.

2740. † **Dienst-Unterricht** d. preussischen Infanterie-Gemeinen. Von W. 33.  
Ausl. 8. \* 3 N $\mathcal{L}$

Korikampf in Berlin.

2741. † **Verhandlungen** d. deutschen Reichstages. 1. Legislaturperiode. Sitzungs-  
periode 1871. gr. 4. pro 180 Bogen \* 4½  $\mathcal{L}$

Lichtwerck in Berlin.

2742. † **Zusammenstellung** sämtlicher amtlichen Depeschen u. Berichte d. Kgl.  
Staats-Anzeiger von den Kriegsjahren der Jahre 1864, 1866,  
1870 u. 71. 4. Aufl. gr. 8. \* 3½ N $\mathcal{L}$ ; in Umschlag in Buntdruck \* 4 N $\mathcal{L}$

Valm & Enke in Erlangen.

2743. **Sammlung** v. Entscheidungen d. obersten Gerichtshofes f. Bayern in  
Gegenständen d. Civilrechtes u. Civilprozesses. 1. Bd. 1. Hft. gr. 8.  
\* 8 N $\mathcal{L}$

Mahle'sche Hofbuch. in Worms.

2744. † **Vender, B.**, des Herrn Rath ist wunderbar u. führet es herrlich hinaus.  
Friedenspredigt. gr. 8. In Comm. \* 2 N $\mathcal{L}$

Noth in Gießen.

2745. **Schneider, J. P.**, die deutsche Münzfrage. gr. 8. \* ½  $\mathcal{L}$

Schulze'sche Buchh. in Oldenburg.

2746. **Krieg 1870**, der deutsch-französische, in officiellen Kriegsnachrichten. 32.  
6 N $\mathcal{L}$

2747. **Ramsauer, G.**, Predigt am Bußtage gehalten. gr. 8. 3 N $\mathcal{L}$

## Nichtamtlicher Theil.

### Zur Reform des Buchhandels.

III. \*)

Die Verfasser der Aufsätze in Nr. 30 und 58 d. Bl. geben der  
Idee Ausdruck, wie im Buchhandel der uns, zwischen Fabrikant  
(Verleger) und Detaillist (Sortimenter), fehlende Grossist zu  
schaffen sei, der als Mittelglied beiden die vielen Conti und die  
damit verbundene Arbeit, wie die sonstigen, oft genug erörterten  
Calamitäten erspare.

Die Idee der Association von Sortimentern, also Concur-  
renten, zu einer Bezugsfirma, die von Beamten geleitet würde,  
wie der Aufsatz in Nr. 30 meint, scheint mir einfach zu den kauf-  
männischen Unmöglichkeiten zu gehören, abgesehen davon, daß er  
den Leipziger zc. Commissionär abschaffen will, eine der Stützen der  
jetzigen vorzüglichen Verfassung des Buchhandels; der andere, in  
Nr. 58, ist insofern nach meiner Ansicht auf dem richtigen Wege,  
als er mit gegebenen Verhältnissen arbeitet und den Commis-  
sionär zu dem gewünschten Grossisten umschaffen will, allein er  
läßt vieles unklar. Erstens scheint mir die Buchführung und Ab-  
rechnung eine mindestens ebenso complicirte zu bleiben. Zweitens  
scheint er die Nothwendigkeit des Disponirens für den Sortimenter  
nicht zu berücksichtigen. Drittens gibt er nicht an, wie der Com-  
missionär in Bezug auf seinen Verdienst gestellt werden soll, dafür  
daß er dem Verleger gegenüber Selbstschuldner wird, und seinem  
Committenten gegenüber das große Risiko übernimmt. Viertens  
schneidet er den Verleger vollständig von dem Absatzgebiet ab und

gibt ihn vollständig in die Hand einer einzigen Commissions-Firma.  
Ich könnte noch viele andere Kernfragen nennen, z. B. daß auch die  
Remissionsarbeit wenig vereinfacht wird u. s. w.; doch genug. Hier  
in Kürze mein Vorschlag.

Die Organisation des Buchhandels bleibt bestehen, wie sie jetzt  
ist; der Commissionär liefert seinen Committenten das Sortiment  
auf eigene Rechnung, möglichst den ganzen Bedarf, wie sich das ge-  
schäftlich von selbst ergeben wird. Er berechnet dafür am Schluß  
des Jahres seine Procente von dem wirklichen Absatz, nicht,  
wie bisher, vom ganzen Transport, ich will annehmen 3%.  
Der Sortimenter wird diese gern verlieren, denn er erspart damit  
mehr als das Doppelte an Arbeit, Gehilfen u. s. w., wenn er es  
nur mit seiner Commissionshandlung zu thun hat. Vom Verleger  
erhält der Commissionär ebenfalls eine Vergütung vom festen Ab-  
satz, zum wenigsten 3%, die nach Maßgabe des Absatzes gesteigert  
werden kann. Der Verleger wird auch diese gern geben, denn er  
erspart mehr als das Dreifache an Arbeit, Gehilfen zc. und Risiko,  
sowie Emballage, Abschlußzetteln und Facturen. Im Uebrigen  
berechnet der Commissionär seinem Committenten nur die Embal-  
lage, wie jetzt. Wegen der à cond.-Sendungen muß dieser Ansatz  
bestehen bleiben.

Es liegt auf der Hand, daß der Commissionär schon allein  
hierdurch bedeutend mehr verdient, als jetzt; bei nur 25 Committen-  
ten à 2000 Thlr. Netto-Absatz gewinnt er allein durch Procente  
3000 Thlr. rein. Durch viele ihm zufallende Freieremplare, Par-  
tiebezüge zc. verdient er aber weit mehr. Gegen Risiko kann er sich  
leicht schützen, indem er sich in kaufmännischer Weise von den Ver-  
hältnissen seiner Committenten überzeugt. Zum Ersatz des Baar-

\*) II. S. Nr. 58.

Achtunddreißigster Jahrgang.