

Leubner in Leipzig fernert:

5656. Salmon, G., analytische Geometrie d. Raumes. Deutsch bearb. v. W. Fiedler. 1. Thl. 2. Aufl. gr. 8. * 8 $\frac{1}{2}$
 5657. Schüze, F. W., evangelische Schulkunde. 3. Aufl. gr. 8. * 9 $\frac{1}{2}$
 5658. Siebelis, J., Wörterbuch zu Ovid's Metamorphosen. 2. Aufl. besorgt v. F. Polle. gr. 8. 2 $\frac{1}{2}$ 70 $\frac{1}{2}$
 5659. Wefener, P., griechisches Elementarbuch. 1. Thl. 3. Aufl. gr. 8. 90 $\frac{1}{2}$
 5660. Wiggert, F., Vocabula latinae linguae primitiva. 17. Aufl. 8. 75 $\frac{1}{2}$
 5661. Wirth, G., deutsches Lesebuch f. höhere Töchter Schulen. 6. Thl. Oberstufe. 2. Kursus. gr. 8. * 3 $\frac{1}{2}$ 20 $\frac{1}{2}$
 5662. Wüllner, A., Lehrbuch der Experimentalphysik. 1. Bd. Mechanik u. Akustik. 3. Aufl. gr. 8. * 9 $\frac{1}{2}$

Tremendt in Breslau.

5663. Junge, R. W., Nachklänge. Aus den hinterlassenen Papieren hrsg. v. D. Güttig. 8. 1 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$

Vahlen in Berlin.

5664. Hasenbalg, G., zur Lehre v. der actio Pauliana. gr. 8. * $\frac{2}{3}$ $\frac{1}{2}$
 5665. Olshausen, J., die Einsprüche dritter Personen in der Executionsinstanz nach gemeinem u. preussischem Rechte. gr. 8. * $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$

Vieweg & Sohn in Braunschweig.

5666. Schorlemmer, C., Lehrbuch der Kohlenstoffverbindungen od. der organ. Chemie. 2. Aufl. 8. * 3 $\frac{1}{2}$

F. C. W. Vogel in Leipzig.

5667. Handbuch der speciellen Pathologie u. Therapie hrsg. von H. v. Ziemssen. 2. Bd. Acute Infectiouskrankheiten. 1. Thl. gr. 8. * 4 $\frac{1}{2}$

A. Wolf in Dresden.

5668. † Berthold, G., Am Besuch! Geheimnisse v. Neapel. Roman. 9. u. 10. Vfg. gr. 8. à 3 $\frac{1}{2}$
 5669. † Söndermann, A., Rinalda, die Banditen-Bräut. Historischer Roman. 16. Hft. gr. 8. 3 $\frac{1}{2}$

Nichtamtlicher Theil.

Hohe Bücherpreise.

II. *)

In Nr. 119 des Börsenblattes stimmt ein Hr. S. wieder einmal die bekannten Klagelieder über die „unverhältnismäßigen, ja ungeheuerlichen“ Ladenpreise der Bücher an und zweifelt am Verstande vieler Verleger, die das Publicum durch Ueberforderungen vom Kaufe zurückschrecken, anstatt es durch Wohlfeilheit anzulocken. — In Hinsicht auf einzelne, wenige Verleger mag Hr. S. Recht haben; es gibt eben in allen Ständen Leute, die gern in kurzer Zeit reich werden wollen und dabei in Versuchung und Stricke fallen; allein die Zahl dieser wird sich wohl bedeutend vermindern, wenn wir der Sache etwas näher treten; ja, vielleicht finden wir dann noch in den hohen Ladenpreisen ein für die Sortimenten günstiges Moment.

Bedenken wir zunächst das rapide Fallen des Geldwerthes in den letzten Jahren, so wird Niemand, der nur einen Funken natürlichen Verstandes hat, verlangen können, daß trotzdem die Bücher noch dieselben Preise haben sollen wie früher; denn ebenso wie jeder Arbeiter, jeder Handwerker, Kaufmann, Beamte u. einen erhöhten Lohn für seine Arbeit verlangt, um in denselben Verhältnissen weiterleben zu können, ebenso wird auch der Buchhändler, Verleger und Sortimenter, jetzt eine gleiche Erhöhung des Verdienstes beanspruchen — und zwar mit vollem Recht. Sodann haben auch die Autoren mit einer Steigerung der Honorare nicht gesäumt. Der Drucker hat jetzt, wie bekannt, fast das Doppelte an Löhnen zu verausgaben; er selbst will aber ebenfalls mehr verdienen und erhöht deshalb die Herstellungskosten der Bücher um fast das Doppelte. Auch die Papierpreise sind gestiegen; kurz, wir mögen hinschauen, wohin wir wollen, alles drängt zur Erhöhung der Ladenpreise um ein ganz Beträchtliches, ja fast um das Doppelte.

Wenn nun aber die Bücher noch einmal so theuer sind, als früher (was noch keineswegs der Fall ist, sie sind im Durchschnitt sogar nur um ein ganz bescheidenes Theil im Preise gestiegen und im Allgemeinen noch viel zu billig), — was schadet denn das dem Sortimenten? Ein billiges, zu sogenannten Maculaturpreisen feiles Buch verursacht dieselben Emballage- und Frachtspeisen, macht dieselbe Arbeit beim Versenden, Eincaßiren des Geldes, Eintragen in die Geschäftsbücher u., nimmt denselben Raum auf dem Lager ein, als ein theures Werk. Nun liegt doch auf der Hand, daß — da der Rabattsatz gleich — an letzterem mehr verdient wird. Nehmen wir ein Beispiel: Ein Buch kostete früher einen Thaler ord. mit 25 % Rabatt: Bruttogewinn $7\frac{1}{2}$ Sgr. Hiervon ab die Spesen mit etwa

3 Sgr., bleibt ein Reingewinn von $4\frac{1}{2}$ Sgr. Dasselbe Buch kostet jetzt 2 Thlr., macht bei demselben Rabattsatze von 25 %: 15 Sgr. Bruttogewinn. Hiervon ab die Spesen, die wir jetzt mit 4 Sgr. veranschlagen wollen (da dieselben ebenfalls gestiegen sein mögen, obgleich nicht in gleichem Verhältniß, weil Fracht und Porto noch auf denselben Sägen geblieben, ja zum Theil erniedrigt sind), so haben wir hier einen Reingewinn von 11 Sgr., 2 Sgr. mehr als das Doppelte. Für diese 2 Sgr. kann der Sortimenter sich noch in gesteigertem Maße für das Buch verwenden, wird also noch einen höheren Absatz zu erreichen im Stande sein. Was hat er denn von den jetzt so billigen Classikern? Ist es schon so lange her, daß Hr. S. sich gar nicht mehr entsinnen kann, wie vom Sortimentshandel aus über die zu billigen Classiker geeifert wurde, wo man sich beklagte, daß daran kaum soviel verdient werde, als das Porto, das Einschlagpapier, der Bindsaden, die auszuschreibende Rechnung und das Botenlohn ausmachen?

Hr. S. erzählt aus seiner Praxis, daß er in einer Woche das Werk eines berühmten Autors 14 mal vorgelegt habe, ohne es des zu hohen Preises halber zu verkaufen. Es war dieses Werk wahrscheinlich ein belletristisches; Derartiges aber wird von Privatleuten nie stark gekauft, die Preise mögen hoch oder niedrig sein. Es ist eben durch die Anlage der Leihbibliotheken dem Publicum so bequem gemacht, solche Werke um ein Billiges lesen zu können, daß der Verleger wohl auch in den meisten Fällen nur auf Bibliotheken rechnen kann, die aber das Buch zu jedem Preise haben müssen, vorausgesetzt, daß es dem Geschmade des Publicums entspricht. Nur in Ausnahmefällen wird ein belletristisches Werk auch von Privatkunden gekauft, und diese sind dann in der Regel wohlhabende Leute, die um einige Groschen mehr den Kauf wohl nur selten ablehnen, wenn sie auch vielleicht wegen der eingetretenen Theuerung einen Schmerzenseufzer ausstoßen werden, den dann freilich der arme Sortimenter (mit zustimmender Geberde über die Entartung der Verleger klagend, sich aber dabei still vergnügt über den größeren Gewinn die Hände reibend) mit anhören muß. Oder sollte Hr. S., wenn er das Buch 14 mal vergeblich vorlegte, die Sache vielleicht nicht richtig angefaßt haben? Sollte es ihm — was kaum zu glauben — an jenem feinen Verständniß für die Individualität des Käufers und an jener Gabe gefehlt haben, die instinctiv herausfindet, was einem Käufer vorzulegen und namentlich, wie es ihm anzubieten ist?

Wir sehen, der Sortimenter hat keinen Grund, die theuren Preise zu verabscheuen. Er wird sich im Gegentheil mit Vorliebe gerade den theureren Büchern zuwenden wegen des dabei entstehenden höheren Gewinnes, sofern er nicht etwa aus bloßer Liebhaberei

*) I. S. Nr. 119.