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

Börsenblatt

für den

Deutschen Buchhandel und die mit ihm verwandten Geschäftszweige.

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

Eigenthum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

№ 2. — Leipzig, Mittwoch den 3. Januar. — 1877.

Amtlicher Theil.

Bekanntmachung.

An alle Herren Verleger, die Baarartikel mit weniger als 33⅓% rabattiren, wurde folgendes Circular versandt:

Geehrter Herr College! Die Baarpackete betragen jetzt fast die Hälfte des ganzen Umsatzes im Buchhandel. Die Creditverhältnisse des Sortimenters sind dadurch wesentlich andere geworden und nimmt die Vermehrung der Baarpackete in den nächsten Jahren so zu, wie in den letzten, so muß unbedingt eine Reaction dagegen eintreten, denn selbst die bestfondirten Handlungen müßten vorerst jede Verwendung für alle Baarartikel einstellen, um schließlich zu erklären, daß sie nicht weiter so fortarbeiten können. Wie wir bereits ausgesprochen, sind alle Geschäfte auf einer soliden Basis d. h. mit einer festen Kundschaft, die ganzjährige Rechnung verlangt und welche Geschäfte auch heute noch den sichersten Umsatz vermitteln, schon jetzt kaum im Stande, ihr Geschäft in der bisherigen Weise fortzuführen.

Das einfachste Mittel wäre wohl, den Credit an das Publicum selbst zu kürzen, welches Mittel auch insofern dem Sortimenter von großem Vortheil wäre, da er dadurch vor größeren Verlusten geschützt würde, weil sich faule Zahler viel früher herausstellten.

Aber jede Verminderung des Credits würde unbedingt auch eine bedeutende Verminderung des Absatzes, also auch eine Schädigung des Verlegers nach sich ziehen und jahrelange Gewöhnungen des Publicums lassen sich sehr schwer beseitigen, da die Sortimenter immer die größten Rücksichten nehmen müssen und nicht decretiren können, wie der Verleger dem Sortimenter. Die Erfahrung lehrte, daß halbjährliche Rechnungen fast gar kein Resultat haben, besonders da im Juli und August der wohlhabendere Theil des Publicums auf Reisen ist; bei den größten Rechnungen, also bei Bibliotheken, Instituten, Lehranstalten ist ein verkürzter Credit gar nicht durchzuführen, da dieselben meistens nur einmal ihre Dotation erhalten, also auch nur so zahlen können, ebenso bei allen Kunden, deren pecuniäre Lage nur Ratenzahlungen gestattet und die einen sehr hübschen Absatz repräsentiren.

Es gibt ganze Classen der Gesellschaft, die selbst die höflichsten Mahnungen übel aufnehmen und schärfere mit Abbruch der Verbindung beantworten. Jeder Sortimenter hat eine Menge von Kunden, die zu Neujahr nur theilweise zahlen. Was soll der Sortimenter thun, wenn ein guter langjähriger Kunde auf eine Rechnung von 300 M. nur 200 M. zahlt und bittet, mit dem Rest nur noch kurze Zeit zu warten, welche kurze Zeit aber oft sehr lange währt; und diese Reste von 100, 50, 25 M. ꝛc. summiren sich zu einer sehr ansehnlichen Summe.

Der Sortimenter hat gegen das Publicum tausendfache Rücksichten zu nehmen, wenn er bei der großen Concurrenz überhaupt noch ein Geschäft vermitteln will.

Nehmen aber die Verleger auf diese Verhältnisse keine Rücksicht, würden sich die Baarpackete steigend mehren, wie in den letzten Jahren, so daß es dem Sortimenter unmöglich würde, sein Geschäft in der bisherigen Weise fortzuführen — so bliebe nur ein Weg — die Prinzipien des französischen und englischen Buchhandels anzunehmen — baar gegen baar. Vielleicht würden sich die Sortimenter gar nicht so schlecht dabei stehen, denn mit dem Aufhören der Novasendungen und der Ansichtssendungen an das Publicum würden sich auch die Spesen des Sortimenters, die zu dem geringen Verdienst des Sortimenters in gar keinem Verhältnisse stehen, sehr vereinfachen — aber die Einführung dieser Prinzipien würde eine schwere Schädigung der ganzen deutschen Literatur sein. Deutschland hat keine so reichen Bücherkäufer wie England und Frankreich; Deutschland hat kein London und Paris, die ganze Auflagen absorbiren, Deutschland hat keine Colonien.

Nur die bisherige Organisation des deutschen Buchhandels hat denselben zu dem ersten der Welt gemacht und wir sprechen es mit Stolz aus — der Bienenfleiß des Sortimenters hat wesentlich dazu beigetragen.

Wir halten fest an der bisherigen Organisation des deutschen Buchhandels. Wir werden mit Entschiedenheit alle die Ursachen, die diese Organisation zu zerstören suchen, bekämpfen und nicht müde werden, dem Sortimentsbuchhandel immer und immer wieder vor Augen zu führen, wohin die stetige Vermehrung der Baarartikel, d. h. jener Bücher und Zeitschriften, die nur baar gegeben werden, führen muß.

Wir sind dies auch allen jenen soliden und coulanten Verlegern — und dies sind bis jetzt fast alle größeren Firmen — schuldig, die noch an den bisherigen Usancen festhalten, denn diese werden durch die Veränderung der Creditverhältnisse des Sortimenters wesentlich betroffen. Sind die besten Kräfte des Sortimenters durch die Baarpackete erschöpft, so kann er nur unter Mühen und Sorgen die gerechten Forderungen dieser Herren befriedigen. Wir können nur immer und immer wieder auf den Verlag dieser Firmen hinweisen, um den ganzen soliden Sortimentsbuchhandel zu bestimmen, mit diesen Firmen zu arbeiten.

Ganz entschieden müssen wir uns aber gegen die Baarartikel aussprechen, die ohne ein genügendes Aequivalent gegeben werden und namentlich bei Journalen in der Regel noch mit Vorausberechnung für das ganze oder halbe laufende Jahr, bei denen in Folge der erhöhten Transport- und Expeditionsspesen dem Sortimenter ohnehin wenig bleibt. Kann nicht bestritten werden, daß der ohnehin fast von allen Verlegern auf 25% geminderte