

seinen Artikeln einen drei- bis sechsmal so großen Absatz erzielt, als der unter günstigeren Bedingungen und auf größerem Absatzgebiet arbeitende Sortimentocollege.

Frage IV: Wie verhalten wir uns gegen einseitige Abmachungen der Verleger?

Antwort: Hierauf läßt sich kaum eine Antwort geben, bevor nicht ausgesprochen wird, was für einseitige Abmachungen gemeint sind. Richtet sich diese Frage gegen die bestehenden Verlegervereine (Berliner, Leipziger, Stuttgarter und Allgemeiner freier Verlegerverein), so darf wohl darauf hingewiesen werden, daß die Statuten dieser Vereine nichts Unbilliges verlangen und sich nur die Realisirung von Forderungen zur Aufgabe stellen, deren prompte Erfüllung sich bei soliden Sortimentern ohnedies von selbst versteht. Sind dagegen vielleicht Abmachungen seitens der Verleger mit nicht dem Buchhandel angehörenden Corporationen gemeint, also Verfahren, wie z. B. das neuerdings besprochene der Firma Brockhaus, welche bei Lieferung einer größeren Partie des kleinen Conversationslexikons einen Vertrag mit der Leipziger Oberpostdirection abschloß, so sind nach unserer Meinung solche Abmachungen mit Umgehung der Sortimenter im Allgemeinen nicht zu billigen. Aber es sollten Ausnahmen gelten für solche Fälle, wo entweder die Sortimenter in gewissen Orten nichts für die Verbreitung eines Buches thun, oder wo der Inhalt des letzteren es für einen ganz speciellen engern Kreis gewissermaßen ausschließlich bestimmt, in welchen die Thätigkeit des Sortimenters nicht hineinreicht. In solchen ganz besonderen Fällen muß dem Verleger das Recht gewahrt bleiben, seinen Verlag ausnahmsweise an Nicht-Buchhändler zu Nettopreisen abzugeben.

Frage V: Besprechung über die nachtheiligen Wirkungen des Großsortiments und die Mittel zur Abhilfe.

Antwort: Die unliebsame Concurrrenz, welche den Sortimentern durch das sogen. Großsortiment und durch die großen Colportagehandlungen bereitet wird, dürfte schwer, wenn überhaupt, beseitigt werden können. Es liegt in der Natur der Sache und ist eine einfache Consequenz der von den Verlegern aufgestellten Bezugsbedingungen, daß die Abnehmer großer Partien gegen Baarzahlung, also eben die sogen. Großsortimenter und Colportagehändler, günstigere Bedingungen genießen, als die Abnehmer kleinerer Partien oder einzelner Exemplare. In dieser Thatsache liegt keine Begünstigung des Großsortiments auf Kosten der kleineren Sortimentgeschäfte seitens der Verleger, sondern es ist nur einfache Billigkeit, wenn mit dem größeren Bedarf die Freiemplare u. in passendem Verhältniß steigen. Hierdurch ist der Großsortimenter und Colportagehändler in die Lage gesetzt, sich Wiederverkäufer aufzusuchen und ihnen von seinem Gewinn abzugeben. Dasselbe kann aber jeder Sortimenter thun — natürlich je nach den Verhältnissen in entsprechendem Maße — und jeder kann bis zu einem gewissen Grade Großsortimenter werden. Es muß aber zu diesem Zwecke mehr Energie und mehr eigene Initiative entwickelt werden, als man sie gewöhnlich bei den kleineren und mittleren Sortimentern findet. Man muß den Leipziger und Berliner Großsortimentern nicht erst Zeit lassen, sich die Buchbinder und Lehrer u. ihres Ortes als ihre Wiederverkäufer heranzuholen. Man muß letztere von vornherein zum Mitverkaufen engagiren, ihnen 10—15% offeriren, ihnen an die Hand gehen, sie assortiren, kleine Commissionlager geben u. Die hierdurch erreichte Möglichkeit, in größeren Partien zu günstigeren Bedingungen zu beziehen, bringt reichlich den Theil des Gewinnes wieder ein, den man seinen Mitverkäufern abgibt. Statt dessen findet man in der Regel eine fast ängstliche Aversion gegen Alles, was Buchbinder heißt, eine entschiedene Abneigung, sich Mitverkäufer zu gewinnen. Höchstens werden einmal einem zweifelhaften Individuum einige erste Hefte von Lieferungswerken zum Col-

portiren anvertraut, die in der Regel auf Nimmerwiedersehen verschwinden, und wenn endlich ein Berliner oder Leipziger das Stück brachliegenden Feldes plötzlich annectirt, so wird ein rührender Jammer über den Eingriff in das fremde Gebiet erhoben. Wir verkennen die Nachtheile des Großsortiments für die kleineren und mittleren Provinz-Sortimenter gewiß nicht, aber wir sind der Ueberzeugung, daß in den meisten Fällen letztere das auch thun können (oder richtiger gesagt, das schon längst hätten thun müssen), was jetzt die Leipziger und Berliner Großsortimenter thun, das heißt, sich die Buchbinder, Lehrer, Beamte u. s. w. gegen entsprechende Provision zum Mitverkaufen heranziehen.

Meistens offeriren allerdings die Berliner und Leipziger, die ohne Spesen beziehen, einen größeren Rabatt, als der kleinere Sortimenter abzugeben in der Lage ist. Die Differenz dürfte sich in der Regel jedoch durch die Fracht- und Bezugspesen heben, die der Empfänger zu tragen hat.

Weit schwerer ist das Uebel des Schleuderns zu beseitigen, d. h. das Verkaufen unter dem Ladenpreis an das Publicum. Soweit es in der Macht der Verleger liegt, werden diese zweifellos alles Mögliche thun, um ihrerseits den Unfug zu hintertreiben, der schließlich den soliden Sortimentern in den Augen des Publicums zum Schwindler stempelt, welches sich erstaunt fragt: warum fordert mir X für ein Buch 3 M. ab, welches mir Y für 2 M. 50 Pf. offerirt? Die Erfahrung zeigt leider, daß der Verleger direct nur wenig gegen die Schleuderei thun kann; denn wenn er notorischen Schleudern die Auslieferung seines Verlags verweigert (was bei uns z. B. stets geschieht), so kann er doch nicht verhindern, daß dieselben sich die verweigerten Gegenstände aus zweiter Hand oder durch Vermittelung ihrer Commissionäre kommen lassen.

Wie dem Schleuderwesen direct und mit Aussicht auf Erfolg entgegengetreten werden kann, ist uns zur Zeit noch nicht klar. Viel jedoch würde es schon wirken, wenn die Verleger sich ohne Ausnahme entschlossen, jeder Handlung, die an Privatkunden unterm Ladenpreis verkauft, ihren Verlag weder in Rechnung noch gegen baar zu liefern. Es empfiehlt sich sogar, diese Bestimmung zu einer Verbindlichkeit zu machen, indem man sie in die Statuten der Verlegervereine aufnimmt. Das Bezahlen aus zweiter Hand ist doch umständlicher und kostspieliger, und glauben wir deshalb, daß die vorgeschlagene Maßregel die Schleuderei, wenn nicht gänzlich verhindern, so doch wesentlich einschränken würde. H.

Miscellen.

Die Nr. 118 d. Bl. berichtet aus Stuttgart von einem gestellten Antrag auf Verlegung der jährlichen Süddeutschen Buchhändler-Versammlung vom Montag auf den Sonntag und auf eine veränderte Zeit für die süddeutsche Abrechnung. Es wird die Leser jenes Berichts nun die Mittheilung interessiren, daß von den 232 Mitgliedern des Süddeutschen Buchhändlervereins bis zum 28. Mai schon 79 sich gegen jenen Antrag erklärt haben, theilweise mit dem Bemerkn, daß sie am Sonntag nicht kommen würden. Die Beurtheilung und der Erfolg jenes Antrages dürfte mit oder ohne Abstimmung gegeben sein, aber auch die Bitte wird sich von selbst stellen, daß doch künftig keine Ueberrumpelung und kein Vorgehen angewendet werden mögen, deren Erfolg Zwiespalt erregen müßte. Wir haben die Eintracht alle nöthig und wollen sie nicht in Gefahr bringen.

Personalmeldungen.

Am 1. Juni starb zu Halle hochbetagt Herr Joh. Fried. Lippert, Begründer der Lippert'schen Buchhandlung und langjähriger Bücher-Auctionator und Taxator.