

mancherlei, zum Theil Brauchbares, sehr oft jedoch Ueberflüssiges veranlaßt, was zur Auszeichnung und zu den Ueberschriften benutzt wird." Weiter unten: „Deutschland blieb es vorbehalten, hinsichtlich der Magerkeit und Stärke (der Schriften) die meisten Ausgebirten der Phantasie hervorzubringen und die Eleganz in der Anwendung der verschiedensten Schriften zu suchen, während die Engländer in dieser Richtung vielleicht zu wenig thun.“

S. 98 wird gesagt, daß die meisten Bücher jetzt broschirt in den Handel kommen. Dann heißt es: „Dabei hat leider eine schlimme Unsitte mehr und mehr überhand genommen, nämlich das Ausgeben der Bücher zwar in Umschlag broschirt aber ohne daß die Bogen geheftet sind, sondern nur zusammengefalzt und am Rücken mit Leim bestrichen“, was dann in seinen Folgen erörtert wird. — Man könnte denken, der Verleger rechnete darauf, daß so ein Buch oder Heft höchstens einmal gelesen oder zum größten Theil zu Maculatur würde, wobei die Mühe des Heftens und die des Durchschneidens des Fadens erspart wäre.

Auf S. 55 ist der Streit über Fraktur oder Antiqua zwar nur kurz aber auch nur vom einseitigen Standpunkte erwähnt. Ich lasse mich hier nicht darauf ein, in der Zuversicht, daß meine deutschen Landsleute, trotz ihrer üblen Neigung fremde Sitten und Unsitten anzunehmen, im Punkte der Sprache festbleiben und sich nicht überreden lassen werden, die unseren Sprachlauten entsprechenden Schriftzeichen mit solchen zu vertauschen, die für die romanischen Sprachen passen, nicht aber für die deutsche.

Daß das Buch selbst aus Fraktur und nicht aus Antiqua gesetzt ist, verdankt man meinem alten Freunde J. J. Weber, wie aus der Vorrede des Verf. hervorgeht, worin er sagt, daß jener sich die Art der Herstellung vorbehalten habe.

Jena, 8. Juli 1879.

Fr. J. Frommann.

Replik auf die Erwiderung der Firma Siegismund & Volkening in Nr. 140 d. Bl. sub Nr. 26457.

„Das Groß-Sortiment verkehrt durchaus nicht mit dem Publicum“ (Siegismund & V. in Schulz' Adreßbuch), wird aber von demselben mit Verlag Klein-Sortiments-Geschäft gemacht, so soll dies etwas ganz anderes sein!?

Ja noch mehr: durch derartigen directen Verkehr soll sogar der Absatz der Sortimenter gehoben werden, während ihm doch der Absatz gerade entzogen und dadurch eine Reintenz gegen den Verleger sowohl als gegen dessen Verlag erzeugt wird.

Einführung erzielen durch directe Verbindung mit Lehrern ist doch etwas ganz anderes, als das von S. & V. aufgestellte Prinzip der wirklichen directen Lieferung, welches im Buchhandel stets und allseitig perhorrescirt wurde.

Die Offerten und Geschäfte benachbarter Sortimenter an, bezw. mit Kunden unseres Wirkungskreises — welche oft vorkommen — muß und kann man schon paralyfieren durch denselben Rabatt (wenn damit überhaupt Concurrrenz versucht wird) oder auch durch gleiche Manipulationen im gegnerischen Wirkungskreise; was soll man jedoch solcher Verleger-Concurrrenz gegenüber thun?

Genügt etwa 1 Freiepl. an den Lehrer nicht zur Erzielung der Einführung, muß absolut Rabatt dazukommen, dann ist das normale Prinzip: die Buchhandlungen zu veranlassen, dem Lehrer jenen Rabatt von 16 $\frac{2}{3}$ (oder auch nur 10%) ausnahmsweise zu bewilligen.

Die Sortimenter geben übrigens von $\frac{1}{3}$ Rabatt-Muskalien (selbst wenn sie wie Urbach's Clav.-Schule bei Baarbezug mit 40% zu haben sind) im Allgemeinen keinen Rabatt (außer bei Partie-Bezug an Wiederverkäufer und Lehrer ca. 10%), nicht aber — wie S. & V. meint — $\frac{1}{3}$ bis 50%! Denn das wäre ja

selbstvernichtende Schleuderei, da doch wohl Niemand ebensoviel oder gar mehr Rabatt abgeben kann, als er selbst empfängt.

So aber behielt Herr S. & V. die Differenz von 16 $\frac{2}{3}$ auf 40%, und Seminarlehrer W. seinen Nutzen vermuthlich ebenfalls, für sich, die Sortimentbuchhandlungen haben das Nachsehen, Verleger und Lehrer sind erkannt, und die Käufer haben auch einen gewissen Nachtheil — das ist die Folge.

Damit aber jedem Betheiligten sein Standpunkt klar werde, ist es mir — nach verweigerter Aufnahme meines Artikels im nichtamtlichen Theile d. Bl. — auch nicht „Schade um die Insertionskosten“.

Fulda, 24. Juni 1879.

A. Maier.

Entgegnung. — Schade trotzdem um die Insertionskosten, die sich künftig Herr Maier und Genossen ruhig ersparen dürfen. Wir haben im letzten Jahre genügend empfunden, daß die Sortimentervereiner uns nichts nützen; wir werden uns daher nicht beirren lassen, den Verlag und das Sortiment zu betreiben, wie wir es am vortheilhaftesten für uns halten. Hohe Rabattangebote ans Publicum lieben wir nicht, es kann aber trotzdem der Fall eintreten, daß wir durch die Concurrrenz gezwungen werden, Andern im Rabattgeben zu folgen, weil wir nicht Willens sind, unsern Verlag leichtfertig bei Seite schieben zu lassen. Siegismund & Volkening.

Miscellen.

Noch eine Antwort auf die Frage in Nr. 130 d. Bl. — Die in Nr. 130 d. Bl. aufgeworfene Frage: „Ist der Sortimenter berechtigt, im Laufe eines Rechnungsjahres à cond. Bezogenes, resp. Abgesetztes vor der Ostermesse baar nachzuverlangen, um es alsdann wieder zur Ostermesse zu remittiren?“, hat in Nr. 154 eine so einseitig vom Standpunkte des Sortimenters aus geschriebene Beantwortung gefunden, daß sie allgemeiner Zustimmung, insbesondere in Verlegerkreisen, schwerlich begegnet sein dürfte; und in der That erweisen sich die hier vorgebrachten Gründe zur Vertheidigung einer Maßregel, die der Einsender jener Frage als einen Uebelstand bezeichnet, nicht ganz stichhaltig. Daß ein gutes Bücherlager nur dann bei einer Sortimentshandlung gefunden werden könne, wenn es gestattet, Verkaufes — vor der Ostermesse, dies doch wohl die stillschweigende Voraussetzung — zum Zweck der Remission fest oder baar nachzubeziehen, will uns um so weniger jenes Verfahren ausreichend begründend erscheinen, als der Verleger, falls seine Vorräthe ihm dies gestatten, gewiß gern auch in neue Rechnung à cond. liefern wird, sicherlich aber die Möglichkeit klarer Beurtheilung des Absatzes in dem betreffenden Rechnungsjahre beanspruchen darf. Ueberdies halten wir ihn nicht für verpflichtet, den Nutzen des höheren Rabattes da zu bewilligen, wo der Sortimenter die Uebernahme jeden Risicos ablehnt. Denn darin liegt unseres Erachtens der Grundirrtum des Herrn L. K., daß er den Mehrerabatt bei Baarbezug lediglich für einen Baardiscont, für die thätige Verwendung als solche bewilligt hält. Für den Verlagshandel, glauben wir, wäre allgemeine Annahme dieser Anschauung sehr nachtheilig, und er wird streng daran festhalten müssen, daß man nicht aufhöre, die erhöhten Vortheile des Baarbezuges, die den im übrigen kaufmännischen Verkehr gewährten Sconto auch an Höhe übertreffen, als Entschädigung für das Risiko zu betrachten, das bei dem von keinen festen Kundenbestellungen veranlaßten Baarbezug der Sortimenter übernimmt. Um nur das Geld für augenblickliche Auslagen sogleich zurückzuerhalten, braucht der Verleger nicht 8 $\frac{1}{2}$, oft auch 15% höheren Rabatt zugestehen, das könnte er in den meisten Fällen, falls er nur einigen Credit genießt, billiger beschaffen; und darum muß er es für eine Schädigung seiner Interessen betrachten, wenn