

Und ebenso wird der mit dem vorigen in Verbindung stehende Antrag des Vorstandes: einige Paragraphen der Statuten in der laut Beilage 1. vorgeschlagenen Weise umzuändern und zu ergänzen, um dieselben mit denen der andern größeren Provinzialvereine möglichst in Uebereinstimmung zu bringen, nach kurzer Debatte auf Vorschlag des Herrn Boyßen en bloc angenommen.

Letzter Gegenstand der Tagesordnung ist die Bestimmung des Orts der nächsten Generalversammlung; die Wahl fällt wiederum auf Hamburg.

Zwei von den Herren Engel-Lüneburg und Koopmann-Uetersen eingegangene Schreiben, Beschwerden gegen Verleger betreffend, werden dem Vorstande zur weiteren Erledigung überwiesen. Nachdem auf Antrag des Herrn Toeche die Versammlung dem Vorsitzenden noch ihre Anerkennung für die umsichtige Leitung des Vereins durch Erheben von ihren Sitzen ausgesprochen, schließt dieser mit einigen Worten des Dankes gegen 4 Uhr die Versammlung.

Die Zeit bis zum Mittagessen wurde von dem größten Theile der Versammlung zu einem Besuche der großen Blumenausstellung unter Führung des Ortscomités (der Herren Reifner, Roodt, Sindermann) benutzt, während die übrigen, durch das prachtvollere Wetter veranlaßt, sich zu einer Fahrt um die Alster vereinigten.

Um 5 Uhr begann das gemeinschaftliche Diner im oberen Saale der Erholung, welches die Collegen in angenehmster Stimmung noch bis zur vorgerückten Abendstunde beisammen hielt. Den Beschluß machte dann, wie in den früheren Jahren, der übliche Besuch in St. Pauli.

#### Miscellen.

Zum Schleudern. — Die Firma Gustav Fock hier bietet in allgemeiner Versendung das Heft der 13. Auflage des Brochhaus'schen Conversationslexikons zum Preise von 40 Pf. aus. Es liegt auf der Hand, daß gerade bei diesem Werke, dessen Probeheft mit besonderem Fleiße vom Sortimentbuchhandel fast allgemein verbreitet wird, ein Angebot unter dem Ladenpreise durch Ansichtversendung viel schwerer wiegt, als die sonst verpönte öffentliche Ankündigung. Ein Sortimenter, der bereits Abonnenten auf das Lexikon zum Ladenpreise gewonnen hat, sieht sich gegenüber dem Angebot der genannten Firma in der peinlichen Lage, entweder seinen Kunden nachträglich zu bekennen, daß er sie übertheuert hat und künftig billiger liefern will, oder auf seinem Rechte zu bestehen und so dieselben sechs Jahre lang daran zu erinnern, daß sie in einem andern Geschäfte billiger kaufen. Es ist mir fern, speziell der Firma Fock aus ihrer Manipulation einen Vorwurf zu machen; es ist mir nur gerade von dieser durch Zufall die Preisherabsetzung bekannt geworden. Es ist wahrscheinlich, daß auch noch andere Firmen zu gleichem Preise, wenn nicht noch billiger offerirt haben. In Leipzig ist leider das Anbieten hohen Rabattes so sehr zum Ufus geworden, daß die einzelne Firma der Concurrenz folgen muß. Daß auf diese Weise ein Mehrabsatz (d. h. für den Standpunkt des Verlegers) erzielt wird, ist sehr zu bezweifeln; wohl aber wird Mißtrauen gegen den Sortimentbuchhandel im Publicum erzeugt. Ich habe mich heute, veranlaßt durch die Rücksicht auf die von mir selbst bereits gewonnenen Abonnenten, die den Ladenpreis acceptirt haben, an die Verlagfirma unter schriftlicher Mittheilung des vorerwähnten Falles mit der Bitte gewandt, der Herabsetzung des Preises entgegenzutreten; hoffentlich finden sich recht bald, bevor weitere Rabattofferten im Publicum Verbreitung finden, noch viele

andere Sortimentbuchhändler veranlaßt, sich mit einer das Gleiche erstrebenden Petition an die Firma Brochhaus zu wenden, die gewiß Abhilfe zu schaffen bereit sein wird.

Leipzig, October 1881.

Paul Beyer.

Entgegnung. — Durch die Güte der Redaction wurde mir obiger Artikel vor der Aufnahme vorgelegt. Obwohl der Inhalt desselben mich nur zum Theil berührt, kann ich doch nicht umhin, einige Worte der Erläuterung hinzuzufügen. — Es ist vollkommen richtig, daß ich „Brochhaus' Lexikon“ pro Heft mit 40 Pf. verkaufe; hierzu habe ich zunächst vollkommen das Recht, denn ich habe das Werk nicht öffentlich billiger angezeigt; sodann aber legen die hiesigen Platzverhältnisse meiner Firma sogar die Pflicht auf, diesen bedeutenden Artikel so zu verkaufen, wie derselbe von der Concurrenz ausgebaut wird. Dieser von mir nach reiflicher Ueberlegung festgestellte Verkaufspreis ist für mich, der ich nicht wie Hr. Beyer gegen Windmühlen zu kämpfen liebe, ein durchaus normaler; wie leicht nachzurechnen ist, bleibt mir ein Verdienst von 25%, wozu, da ich Partien beziehe, noch die Freieemplare kommen — ich nenne das nicht Schleicherei! Bekanntlich ist die Definition dieses Wortes sehr schwer. Ich habe es mir zum festen Geschäftsprinzip gemacht, in fast allen Fällen abzuwarten, in welcher Weise die Concurrenz den Verkaufspreis regelt, was hierorts meist schnell der Fall ist; auch dann gehe ich nur so weit mit dem Preise herunter, als es sich mit meinen Ansichten von einer soliden Handlung verträgt, und verzichte lieber auf ein Geschäft, als daß ich meinen Grundsätzen irgendwie zuwiderhandeln sollte. So wurde beispielsweise gerade „Brochhaus' Lexikon“ von einer hiesigen Firma bereits zu 35 Pf. pro Lieferung offerirt, in Folge welcher Offerte natürlich auch bei mir eine Anzahl Kunden den Erlaß zu diesem Preise als *conditio sine qua non* aufstellte; ich habe das Abonnement in allen diesen Fällen zurückgewiesen, sofern sich die Betreffenden nach Klarlegung der Sachlage nicht dennoch zur Zahlung des höheren von mir geforderten Preises entschlossen. — Es klingt mir wirklich wunderbar, wenn Klagen über das Rabattgeben auftauchen an Orten, wo sie in der That nicht am Plage sind. Immer wieder und wieder muß es gesagt werden, daß unser heutiger Buchhandel doch ein Product unserer heutigen Verhältnisse ist, welche wir nicht umstürzen können. Jedenfalls ist es sehr kurzfristig gehandelt, ein so bedeutendes, der allgemeinsten Verbreitung fähiges Werk ohne Rabatt verkaufen zu wollen, und dies noch dazu in Leipzig. Ich wenigstens werde es — indem ich mich in den Grenzen der Verleger-Erklärung halte — niemals so machen.

Leipzig, October 1881.

Gustav Fock.

Als Ergänzung zu dem Artikel „Ein desiderium“ in Nr. 236 d. Bl. möchte ich mir erlauben, noch auf eine Einrichtung hinzuweisen, die anscheinend sehr praktisch ist, in Wirklichkeit aber große Nachtheile hat. Viele Sortimentshandlungen fügen nämlich ihren Bestellzetteln einen gummirten Coupon an, den der Verleger als Beleg auf die Factura kleben soll. Diese Zettel sind aber häufig so dick gummirt, oder dadurch, daß sie an einem feuchten Ort gelegen, so kleberig geworden, daß solche Verlangzetteln im Stande sind, die größten Verheerungen anzurichten, indem sie mit anderen Bestellzetteln zusammenkleben und diese dadurch oft unleserlich machen. Ganz unangebracht sind solche Zettel für Novitäten-Verschreibungen; denn diese werden doch allgemein nach der Liste ausgeschrieben, und zu den Facturen dann nachher die einzelnen Coupons herauszufinden, ist eine Zumuthung, der doch wohl wenige Verleger gerecht zu werden Lust verspüren dürften.