

In diesem Chorus erhob seine Stimme auch der würdige Wilhelm Hoffmann in Weimar, dessen von Zeit zu Zeit auftretenden Einsendungen man wenigstens nachrühmen muß, daß sie in gutem Deutsch und mit gutem Humor geschrieben sind, was Beides sonst bedauerlich selten vorkommt. Doch hat auch er die dem Menschen im Allgemeinen und dem deutschen Buchhändler im Besonderen anhaftende Gewohnheit, sich nicht auf die Hauptsache beschränken zu können, sondern, wenn er einmal das Wort hat, auch gleich zu sagen, was ihm sonst das Herz bedrückt, und rechts und links vom Wege die duftigen Blüten zu pflücken, die er dem Leser in einem zierlichen Sträußlein reicht. So kommt er denn auch in seiner, im Börsenblatt 1838 Nr. 28 vom 6. April zu findenden Betrachtung über das uns längst nicht mehr interessirende preussische Courant im Laufe der Untersuchung zu anderen Dingen, die eine so frappante Ähnlichkeit mit einer Hauptfrage haben, welche jetzt die Gemüther im Buchhändlerstaat bewegt, daß man sie wohl nicht ohne Interesse wieder lesen wird:

„Indessen ist wohl der Buchhandel nirgends soweit herunter und so wenig Gewinn abwerfend, als 16 Meilen in der Umgegend von Leipzig, wo die Leipziger Sortimentshandlungen mit 6 und 8 gute Groschen Rabatt vom Thaler längst schon Alles überboten und das gewinnreichste Geschäft ihrer Collegen ganz herabgebracht haben. Denke man sich den schlechten Landescours unserer Gegend, wo der preussische Thaler zu 1 Thl. 1 Gr. und der Louisd'or zu 5 Thl. 21 und 22 Gr. courirt, wo wir also gegen Sächsl. 6¼% ohnedies verlieren; rechne man 16½% Rabatt, den man wenigstens geben muß, 2% für Frachten und Postporto und 2% für schlechte Schuldner, Ladenhüter und Commissionsgebühren, so gehen 24% von 33½% ab, und uns bleiben 9% Gewinn, — zu viel zum Verhungern und zu wenig, um satt zu werden!“

— — — „Sollte indessen die künftige Zahlung in preuss. Courant durchgehen, so wäre eine völlige Umformung des Buchhandels in seinem jetzigen kläglichen Zustande durchaus nothwendig, und ich schlage daher vor:

1. Die festen Preise der Bücher aufzuheben, den Buchhandel wie den Waarenhandel zu treiben und lediglich Nettopreise anzusetzen, oder

2. die Preise der Bücher 13½% wohlfeiler zu calculiren und nur 20% Rabatt zu geben, da hätte man wenigstens 16% reinen Gewinn, und das übermäßige Rabattgeben an Particuliers würde nach und nach aufhören, oder

3. den Leipziger Sortimentsbuchhandlungen nur 20% von Ord. und nur 12½% von Nettoartikeln zu geben, damit die 16 Meilen um Leipzig liegenden Buchhandlungen freieren Athem schöpfen und nicht mehr von dem übermäßigen Rabattgeben ihrer Leipziger Collegen zu leiden hätten“.

Das ist nun beinahe fünfzig Jahre her. Die Bücher der Geschichte des Buchhandels melden nicht, daß einer der Vorschläge Erfolg gehabt hätte. Ob man wohl in abermals fünfzig Jahren die heutigen Börsenblattartikel über dieselben Klagepunkte auch wieder als Curiosa abdrucken wird?

Rudolf Winkler.

Glossen.

Gegenüber den sich immer wiederholenden Klagen der Sortimenten, namentlich aber dem Artikel in Nr. 64 dieses Blattes, wonach ein Sortiment mit einem Umsatz von 60,000 M. günstigen Falls nur 3850 M. Reingewinn erzielen kann, nehmen sich die Au-

gebote unter der Rubrik „Verkaufsanträge“ ganz — eigenthümlich aus. Bei einer Partei muß es doch mit der Wahrheit bedeutende Bedenken haben. In einer jüngst erschienenen Offerte wird von einem Nettoverdienst von 6000 M. bei einem Umsatz von 20,000 M. gesprochen. Etwas, aber nur wenig Aufklärung gibt für letzteren Fall der Zusatz: „mit Nebengeschäften“. Im Allgemeinen rechnet man Schreibmaterialien als Nebengeschäft. Nach der erst genannten Calculation müßte ein Verkehr von ca. 100,000 M. eintreten, soll ein Nettobenefit von 6000 M. gemacht werden, es muß demnach der „Nebenzweig“ sehr lucrativ sein; aber merkwürdig, — auch die Specialisten der Papier- und Schreibmaterialienbranche klagen nicht minder, als die Herren Buchhändler.

Nr. 72 des Börsenblattes bringt verschiedenen „Reformern“ eine kalte Douche; aber — „hänge machen gilt nicht!“ Nach dem Artikel des Herrn □ könnte man wirklich allen Muth verlieren. Schredliche Zustände liegen im Schooße der Zukunft; denn jetzt ist auch noch die Sprengung des Börsenvereins in Sicht, der Behörde, von deren Autorität man sich in dem Lager der „soliden“ Sortimenten Hilfe und Heilung verspricht. — Welcher Trost bleibt uns denn nun nun noch? Der einzige Rath ist, sich schleunigst nach einem anderen Berufe umzusehen; aber überall tobt derselbe Kampf um die Existenz, und dem wollen wir ja eben entfliehen.

Es wird sich Niemand verheimlichen, daß der Sortimentsbuchhandel schwer darnieder liegt; aber die ganze Welt mit seinen Klagen zu bestürmen und sich als Kind des Glends hinzustellen, dessen sich zu erbarmen die Pflicht eines jeden gebildeten Menschen ist, liegt nicht in der Würde unseres Standes. Es wurde mit Recht auf die Folgen, namentlich die Erschütterung des Crediten, hingewiesen.

Sehen wir auch nicht mit gleich großer Sorge den Beschlüssen der nächsten Hauptversammlung entgegen, wie Herr □, so müssen wir ihm darin beistimmen, daß der Börsenvereins-Vorstand jetzt unbedingt einen muthigen Schritt wagen muß. Fort mit den constitutionellen Bedenken!

Es trifft sich gut, daß auf den uns allen Trost raubenden Erguß des Herrn □ der wieder etwas aufrichtende Artikel des Herrn J. B—r. folgt. Zwar wird hier zuerst manchen Reformern das Steckenpferd der Staatshilfe entzogen, — denn die Undurchführbarkeit derselben wird an einem treffenden Beispiel bewiesen; — aber hinterher auf einen leicht zu erlangenden rettenden Helfer gewiesen. Irrthum ist es, wenn Herr J. B—r. seine Ausführung als eine neue Idee betrachtet*), denn die Rettungsinstitute sind bereits durch drei vertreten, die drei Vereinsfortimente. Endlich taucht auch in den Spalten dieser Blätter ein Wort für diese oft angegriffenen Unternehmungen auf. Der Hauptvortheil, welchen die Schlenderer den Verlegern bieten, besteht in der Uebernahme einer größeren Partie und in dem Baarbezug. Die umständliche Buchung wird dadurch wesentlich vereinfacht, und dem Verleger immer wieder Mittel zu weiteren Unternehmungen in die Hand gegeben. Dieser Vortheil des Verlegers läßt sich unbedingt nicht bestreiten und wird zu Gunsten eines soliden Buchhandels von den Vereinsfortimenten geboten.

Wir wollen hier nicht ein ausführliches Bild der nutzbringenden Thätigkeit eines Vereinsfortimentes entwerfen; es ist das schon seit längerem die Absicht (hoffentlich bald die That) einer berufeneren Kraft. Ein einziges solcher Institute in Leipzig könnte aber nicht, wie Herr J. B—r. meint, genügen; sondern es müßten in den einzelnen jetzt bestehenden Verbandskreisen derartige Centralgeschäfte errichtet werden.

Z.

*) Wurde auch nicht behauptet. Red.