

Schulze'sche Hofbuchh. (N. Schwarz) in Oldenburg.
 †Adressbuch der Residenzstadt Oldenburg f. 1892/93. Im Auftrage d. Stadtmagistrats nach amtl. Quellen bearb. 8°. (199 S.) bar * 2. —; geb. * 2. 75

B. Schwalbe in Emden.
 Führer, praktischer, f. das Nordseebad Borkum. 10. Jahrg. Saison 1892. 32°. (XXIV, 86 S. m. Plan u. 2 Karten.) * —. 50

Bernhard Tauchnitz in Leipzig.
 Collection of British authors. Vol. 2842 and 2843. 12°. à * 1. 60
 Nevermore by R. Bolderwood. 2 vols. (303 u. 271 S.)

Zeschner & Frenzel in Kiel.
 *†Redaktions-Anzeiger. Hrsg.: Red. C. J. Beske. I. Jahrg. Juli 1892—Juni 1893. (52 Nrn.) Nr. 1—3. gr. 4°. (à 4 S.) Vierteljährlich bar *** —. 50

Zitel & Scherl in Wien.
 Möbel-Album, Wiener. Fol. (60 Lichtdr.-Taf. m. 1 Bl. Text) In Mappe * 60. —

Vandenhoek & Ruprecht's Verlag in Göttingen.
 Schrempf, Ch., Akten zu meiner Entlassung aus dem württembergischen Kirchendienst. Mit e. kurzen Vorbericht hrsg gr. 8°. (VIII, 56 S.) * 1. —

Max Baag in Stuttgart.
 †Lehler, G., die Bierbrauerei m. besond. Berücksicht. der Dickmaischbrauerei. 9. Aufl. v. Heiß, Bierbrauerei 6. u. 7. Bfg. gr. 8°. (S. 401—560 m. Holzschn) a * 2. —

Wilh. Weder, Selbstverlag in Nürnberg.
 Weder, W., Magnetotherapie. Der Lebensmagnetismus als Heilmittel. gr. 8°. (III, 108 S. m. Bildnis.) * 2. 50

Carl Winter's Univ.-Buchh. in Heidelberg.
 †Krapp, F., der substantivierte Infinitiv, abhängig v. Präpositionen u. Präpositionsadverbien in der historischen Gracität. (Herodot bis Zosimus) Diss. gr. 8°. (V, 111 S.) bar * 3. —

Woerl's Sep.-Sto. in Würzburg.
 Woerl's Reisehandbücher. Führer durch Aachen u. Umgebung. 6. Aufl. gr. 16°. (23 S. m. Illustr., Plan u. Karte.) * —. 50
 — dasselbe. Führer durch Bamberg u. Umgebung. 4. Aufl. gr. 16°. (34 S. m. Illustr., Plan u. Karte.) * —. 50
 — dasselbe. Das Heidelberger Schloss u. seine Umgebung. 2. Aufl. gr. 16°. (50 S. m. Illustr.) * —. 50
 — dasselbe. Führer durch Karlsbad u. Umgebung. 4. Aufl. gr. 16°. (30 S. m. Illustr., Plan u. Karte.) * —. 50
 — dasselbe. Führer durch Sangerhausen u. Umgebung. 2. Aufl. gr. 16°. (32 S. m. 1 Illustr., Plan u. Karte.) * —. 50

Verzeichniß künftig erscheinender Bücher, welche in dieser Nummer zum erstenmale angekündigt sind.

Buchhandlung des Evang. Bundes v. Carl Braun in Leipzig. 4461
 Kiefer, die stärksten Wurzeln unserer Kraft.

H. v. Decker's Verlag G. Schend, Königl. Hofbuchhändler in Berlin. 4462
 Archiv für Strafrecht, begründet durch Goldammer. 40. Jahrgang. Heft 1.

G. Franz'sche Hofbuchhandlung Hermann Lufschil in München. 4461
 Katerbummel von Max und Moritz durch den Münchener Glaspalast 1892.

S. Giesow in Marienburg, Westpr. 4462
 Pudor, Jahresbericht 1891/92 über die Erteilung des hauswirtschaftlichen u. Kochunterrichts in Marienburg W/Pr.

H. Groos, Hofbuchhandlung in Coblenz. 4462
 Schulze-Smidt, Inge von Rantum. 3. Auflage.

Geinrich Minden in Dresden. 4461
 Herzen, die Pflicht vor Allem. 4. Aufl.

Leo Miran in Buenos Aires. 4462
 Guia descriptiva de la ciudad de Buenos Aires.

Veit & Comp. in Leipzig. 4462
 Tigerstedt, Der Kreislauf des Blutes.

Carl S. W. Voelker in Hamburg. 4458
 Ueberschaer, Pfarramtskalender. 7. Jahrg.

Nichtamtlicher Teil.

Der Autorenverkehr. Briefe von Verlegern an Autoren und von Autoren an Verleger. Mit Berechnungs-Schemata für jede Schrift und jedes Format. Von einem Practicus. Leipzig, G. A. Müller & Co.

Kurze Betrachtungen eines ergrauten Buchhändlers.

Wenn man, wie ich, auf eine fast fünfzigjährige Thätigkeit im Sortiments- und Verlagsbuchhandel zurückblicken kann, bedarf man in der Regel ähnlicher Leitfäden nicht mehr, da die persönlich gewonnenen Erfahrungen ausreichend sind. Ich pflege jedoch häufig die für die Unterweisung der jüngeren Buchhändler bestimmten Werke zu beziehen, schon weil es mir von großem Interesse ist, zu sehen, wie sich die Lösung der den Buchhandel in seinen verschiedenen Zweigen betreffenden Fragen in anderen Köpfen gestaltet, dann auch, um strebsamen jüngeren Mitarbeitern das betreffende Buch empfehlen zu können.

Der Verfasser des obigen kleinen Werkes bezeichnet sich auf dem Titel als ein Practicus. Dies ist ohne Zweifel in gewisser Beziehung der Fall. Man merkt dem Werkchen an, daß sein Autor wahrscheinlich in einem größeren Verlagsgeschäfte mit Nutzen thätig gewesen ist.

Um das Lobenswerthe gleich hervorzuheben, verweise ich zunächst auf die Einleitung, in welcher die Aufgabe und vorbereitende Thätigkeit eines Verlegers bei Herstellung eines Verlagswerks in nicht zu ausführlicher, aber vollständig genügender Weise dargestellt ist; dann auf die zweite Abteilung: »die mit dem dem Buchhandel verwandten graphischen Gewerbe und Geschäftszweige«, welche die gleichen Vorzüge aufzuweisen hat.

Dieser kurze Leitfaden genügt vollständig, um dem noch nicht mit hinreichenden eigenen Erfahrungen ausgestatteten Verleger als Handhabe zu dienen, wie er sein Werk herzustellen und sich in seinen Beziehungen zum Buchdrucker, Buchbinder, Papierfabrikanten u. zu verhalten hat. Der junge Verleger kann auf dieser Grundlage arbeiten und sie durch eigene Erfahrung vervollständigen. Sehr zweckmäßig ist die dem Werkchen beigefügte Tafel über die Normalformate und die damit verbundene Berechnung der Papierpreise, die gerade jedem Anfänger Schwierigkeiten machen; auch darf ich das Kapitel über Satz- und Druckpreise als klar und zweckentsprechend hervorheben.

Ich wende mich nun zu dem ersten Teil des Werkes, dem Briefwechsel zwischen Autoren und Verleger, welchem ich nicht so unbedingtes Lob zollen kann. Ich glaube nicht in der Voraussetzung zu irren, daß der Verfasser in einem jener großen, bevorzugten Verlagsgeschäfte gearbeitet hat, in welchen Verbindungen mit hervorragenden Autoren schon seit vielen Jahren bestehen und Mißerfolge bei der Herausgabe eines Werkes zu den Ausnahmen gehören, die leicht überwunden werden können. Es weht durch diesen Teil des Werkes ein Optimismus, der jungen Verlegern geradezu verhängnisvoll werden könnte. Die jedem Briefwechsel hinzugefügten Tabellen über die vorläufige Berechnung der Herstellungskosten sind zwar sehr sorgfältig gearbeitet, und lobend ist anzuerkennen, daß der Verfasser auch den Zinsenverlust und die allgemeinen Vertriebskosten neben den direkten Herstellungskosten aufführt. Werden dieselben doch zu häufig von den jüngeren Berufsgenossen bei ihren Kalkulationen ganz außer acht gelassen.

Auf dieser Grundlage berechnet der Verfasser den Preis