

## Sprechsaal.

### Buchhandel durch Nichtbuchhändler.

(Vgl. Börsenblatt 224, 233, 239, 243.)

Von den Herren A. Hofmann & Co. in Berlin wurde der Redaktion d. Bl. die nachfolgend abgedruckte Postkarte zur Veröffentlichung eingesandt:

„A . . . . ., den 17. Oktober 1895.

„Herrn A. Hofmann & Co., Berlin.

„Frage hierdurch ergebenst an, ob Sie geneigt sein würden, mir für Ihre neue humoristische Schrift — Die neuen Schildbürger — die alleinige Vertretung resp. den Vertrieb für A. . . . . und Umgegend zu übertragen. Ich bitte Sie alsdann mir gef. umgehend die näheren Bedingungen, sowie den Prozentsatz meines Verdienstes mitzuteilen, und mir gleichzeitig das nötige Material zu übersenden.

„Achtungsvoll

D. S. . . . .  
Kaufmann und Waarenagent,  
Biehmarkt 15.“

### Direkter Büchertrieb des Verlegers an Private und Vereine.

Wie schlecht oft die Bemühungen der Sortimentere gelohnt werden, zeigt nachstehender Fall:

Der Verleger des Naturarzt-Kalenders, Herr W. Müller in Berlin, versandte vor einiger Zeit ein Circular, worin das Erscheinen vorgenannten Kalenders angezeigt war. Da ich von den Anhängern der Naturheilmethode einen großen Teil zu meinen Kunden zähle, so glaubte ich selbstverständlich einen größeren Umsatz erzielen zu können. Um mich nun erst von dem Inhalt des Kalenders zu überzeugen, bestellte ich einige Exemplare mit Remissions-Berechtigung. Aber noch vor Eintreffen derselben teilten mir einige auswärtige Kunden auf vorausgeschickte Empfehlung hin mit, daß sie der Kürze wegen Exemplare direkt bezogen hätten. Dieser Umstand machte mich stutzig, daß trotz der den Anzeigen beigefügten Erklärung „In allen Buchhandlungen zu haben“ auch ein direkter Versand vom Verleger stattfinde. Trotzdem glaubte ich am Plage selbst einen besseren Erfolg zu haben. Doch sollte ich plötzlich eines anderen belehrt werden.

In diesen Tagen fand im hiesigen Verein für Gesundheitspflege ein öffentlicher Vortrag statt (wozu auch Nichtmitglieder Zutritt hatten), an dessen Schluß eine Empfehlung des Naturarzt-Kalenders angefügt wurde mit der Bemerkung, selbiger sei vom Vortragenden für 25 s zu haben; in den hiesigen Buchhandlungen müßten jedoch 60 s dafür bezahlt werden. Hierdurch wurden sofort 30 Exemplare verkauft und noch weitere Exemplare von den Anwesenden bestellt.

Man sollte es nicht glauben, daß Nichtbuchhändler ein Buch noch billiger erhalten als der Sortimenter bei höchstem Rabattsatz (50%). Ich bin vollkommen überzeugt, daß dies nicht allein am hiesigen Plage vorgekommen ist, sondern auch in anderen Städten, wo ein Verein für Gesundheitspflege zc. besteht.

Daß nun aber auch Bücher, die schon seit Jahren zu den sogenannten Brotartikeln zählen, durch öffentliches Ausbieten in Vereinen, wie vorgenannter, im Preise heruntergebracht werden, zeigt folgendes Beispiel:

Bitz, das neue Heilverfahren, ein Werk, von dem der Verleger rühmt, daß durch die energische Thätigkeit der Sortimentere und speziell der Kolportagebuchhändler schon eine viertel Million Exemplare umgesetzt wurden, hat sich stets trotz seines erhöhten Ordinärpreises von 9 M als ein leicht absetzbares Werk erwiesen. Nun plötzlich wird dieses Buch durch den Vorsitzenden des hiesigen Naturheilvereins für 8 M angeboten, noch dazu mit der Bemerkung, daß diejenigen, welche es trotzdem in einer Buchhandlung zu kaufen beabsichtigten, 9 M bezahlen müßten. Auch hierzu muß ich bemerken, daß diese Offerte nicht allein für die Vereinsmitglieder, sondern für alle Anwesenden gültig war.

Es wäre sehr bedauerlich, wenn der Verleger gegen derartige, den Buchhandel schädigende Manipulationen nicht einschritte. Denn gerade bei diesem Werke hat es der Sortimenterebuchhandel wahrlich nicht verdient, daß ihm sein Gewinn auf solche Art und Weise geschmälert wird.

Börlitz, den 16. Oktober 1895.

R.

### Zur Vereinfachung des Geschäftsverkehrs.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 249.)

In dem Artikel „Zur Vereinfachung des Geschäftsverkehrs“ von A. G. im Börsenblatt Nr. 249 vom 26. Oktober ist die Annahme, der Antiquar kopiere in den meisten Fällen seine Offerten nicht, wohl nicht ganz zutreffend. Man kann im Gegenteil wohl behaupten, daß es nur wenige Antiquare giebt, die von einem Kopieren ihrer Offerten absehen. Wie wäre auch sonst ein Prüfen der Preise bei den einlaufenden Bestellungen möglich! —

Dagegen wäre es allerdings mit großer Freude zu begrüßen, wenn die Firmen der Großstädte auf ihren Formularen die volle Adresse führen wollten. Zeitraubendes, ärgerliches Nachschlagen könnte einem da in vielen Fällen erspart bleiben.

### Format der Prospekte.

Bereits einmal, aber vergeblich, wurde in diesem Blatt darauf hingewiesen, daß Prospekte, die auf ein feines Publikum berechnet sind und daher unter Briefumschlag versandt werden müssen, in ihrem Format doch den Briefumschlägen angepaßt werden sollten, so daß der Sortimenter sie nicht erst zu beschneiden braucht. Dazu hat er bei regem Geschäftsgange keine Zeit und unterläßt daher wahrscheinlich vielfach die Versendung überhaupt.

E. F. N.

### Preisunterbietung.

(Vergl. Börsenblatt Nr. 229, 240, 246.)

Auf die Behauptung der Firma M. Bauer & Co. erklären wir, daß wir der letzteren in unserem Schreiben vom 26. September nicht nur die Mitteilung machten, daß die von uns zu billigeren Preisen offerierten Werke antiquarische Exemplare seien und unser Inserat den Zusatz „Abteilung für Antiquariat“ trage, sondern offerierten derselben darin gleichzeitig auch die bezüglichen Werke, von deren Beschaffenheit und sonach auch von der Grundlosigkeit ihrer Behauptung sie sich also hätte überzeugen können, wenn sie Veranlassung genommen haben würde, von unserer Offerte Gebrauch zu machen.

Berlin W. 50.

M. & G. Pfeil.

Buchhandlung für Kunst und Gewerbe.

## Anzeigebblatt.

### Geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen.

P. P.

[46752]

Beehre mich, hiermit anzuzeigen, daß ich das seit dem Jahre 1891 von meinem Sohne für eigene Rechnung betriebene

#### Sortimentsgeschäft

nunmehr wieder erworben habe und dasselbe unter der bisherigen, von meinem sel. Schwiegervater im Jahre 1832 gegründeten Firma:

### Johann Gross

Musikalien-, Musikinstrumenten-, Kunst-, Schreibmaterialien-Handlung u. Leihanstalt weiterführen werde.

Mein eifrigstes Bestreben wird es sein, das alte gute Renommée der Firma wieder zu erwerben und zu erhalten, und sind die Herren Kommissionäre, die Herren **Robert Hoffmann in Leipzig** u. **F. Rörich** (vorm. Wessely) in **Wien**, stets in der Lage, Festverlangtes bei Kreditverweigerung sofort bar einzulösen.

Ich benütze diese Gelegenheit, dem bisherigen Kommissionär meines Verlagsgeschäftes, Herrn Carl Cnobloch, für die prompte und umsichtige Vertretung meinen wärmsten Dank auszudrücken.

Novasendungen nehme ich nur von denjenigen Firmen an, die darum ersucht werden, doch sind mir neue Erscheinungen auf dem Gebiete der Kirchenmusik 4—6 fach à cond. stets erwünscht.

Bis Ende Dezember l. J. werde ich Verlags- und Sortimentere-Conto noch getrennt führen.

Mit der Bitte, mir das früher (während meiner Thätigkeit 1861—1891 in diesem Geschäft) in so reichem Masse geschenkte Vertrauen auch fernerhin zu bewahren,

zeichne hochachtungsvoll

Innsbruck, 24. Oktober 1895.

Sim. Alfons Reiss  
in Firma: Joh. Gross.