

Sortimenter mindestens 25% verlangt, so liegt es doch klar auf der Hand, welcher Vertrieb am vorteilhaftesten für den Zeitschriften-Verleger ist. Manche Sortimenter entfernen außerdem die Zeitungsbeilagen aus ihrer Kontinuation, was bei der Post sicher nicht geschieht. Daß ferner die Post dem Sortimenter eine »doppelt empfindliche Konkurrenz« durch Unterbieten der Ladenpreise macht, ist unrichtig; die Post schlägt vielmehr noch etwas auf. Das erwähnte Beispiel mit einer Zeitschrift, die vierteljährlich M 6.— ord., 4.50 netto kostet, stellt sich vielmehr folgendermaßen dar: Die Post liefert ihrem Besteller das Quartal nicht mit M 5,40 sondern mit M 6 + 15  $\delta$  Bestellschuld = M 6.15. Die Post selbst zahlt an den Verleger M 4.80. Der Bezugspreis der Post richtet sich doch genau nach dem vom Verleger festgesetzten Ordinärpreis, wie ein Blick in den amtlichen Postzeitungskatalog zeigt.

Bezüglich der Bezahlung der Zeitschriften durch das Postzeitungsamt »postnumerando« möchte ich erwidern, daß die Sortimenter gewöhnlich auch bei Zeitschriften in vielen Fällen Jahresrechnung verlangen; die kaiserliche Post dagegen rechnet vierteljährlich, halbjährlich etc., je nach der Bezugsart der betreffenden Zeitschrift postnumerando »glatt und ohne Uebertrag« ab und gewährt auf Wunsch, vielfach auch aus eigenem Antrieb, eine à conto-Zahlung in angemessener Höhe auf die bei der Abrechnung zu erwartende Summe.

Die kleine Mühe, sich das Geld von der Postkasse abholen zu müssen oder sich auf seine Kosten zusenden zu lassen, kann doch unmöglich ins Gewicht fallen, wenn man bedenkt, daß das Inkasso durch den Kommissionär bei weitem umständlicher und kostspieliger ist. Die Zustellung der Kontinuation an das Zeitungsamt ist doch die bequemste Art, die man sich wünschen kann. Es ist doch für den Verleger einfacher, z. B. 1000 Exemplare unverpackt und ohne Adressen dem Zeitungsamt zu über-

geben und ihm das Uebrige zu überlassen, als 1000 Exemplare in so und so viel einzelne, mit der Adresse eines Sortimenters versehene Pakete packen und dann diese Pakete wieder an die Kommissionäre weiterbefördern zu lassen.

Der Vorschlag, den Postämtern mit beschränktem Rabatt zu liefern, ist schon deshalb unzulässig, weil der von der Post geforderte Rabatt gesetzlich festgelegt ist; wird er nicht bewilligt, so wird die betreffende Zeitschrift auch nicht zum Bezuge durch die Post zugelassen. Die Post bemüht sich nicht, die Lieferung einer Zeitschrift zu bekommen; sondern eine solche ist vom Verleger ausdrücklich zu beantragen.

Daß durch den Postbezug dem Sortiment viel Verdienst entzogen wird, ist nicht zu leugnen; daß aber der Vertrieb seiner Zeitschriften durch die Post für den Verleger die meisten Vorteile bietet, liegt nach obigen Ausführungen klar auf der Hand. Zu bedauern ist nur, daß »Ein Verleger, der an die kaiserliche Post nur mit beschränktem Rabatt liefert,« so wenig den ganzen Geschäftsgang kennt und dadurch zu mancherlei Mißverständnissen und Unklarheiten Veranlassung giebt.

Berlin.

O. M.

Neue Bücher, Kataloge etc. für Buchhändler.

Bringerlohn und die billigen Zeitschriften. 1895. 8<sup>o</sup>. 31 S. Gedruckt in Berlin W.-Schöneberg, Wilhelm Gronau's Buchdruckerei.

Das Wissen des Buch- u. Musik-Sortimenters im Notiz-Taschenbuch. 15 Blatt in gr.-4<sup>o</sup>. (gefalzt). Mit Papier f. Notizen und mit Bleistift. 1896. kl. 8<sup>o</sup>. Iglau, Selbstverlag von Hans Blumenthal. (Leipzig bei K. F. Koehler.) 1 M 50  $\delta$  bar.

Nimm mich mit! Ein Bilderbuch für den Jungbuchhandel in 15 Bildern in Quer-Quart und 2 Bogen Text, zusammengestellt von Hans Blumenthal. Billige Ausgabe von »Die bildliche Darstellung der wichtigsten Arbeiten im Buch- und Musik-Sortiment«. Iglau 1896, Selbstverlag des Verfassers (Leipzig bei K. F. Koehler.) 3 M bar.

## Sprechsaal.

### »Lindner« ohne Ende!

(Vgl. Börsenblatt Nr. 271 S. 6767; Nr. 274 S. 6863; Nr. 279 S. 7020; Nr. 291 S. 7329.)

Es scheint, als ob nichtmathematische Beweise für die Firma Asher & Co. in Berlin nicht die nötige Beweiskraft besitzen, und möchte ich darum fast — wenn es nicht zu komisch wäre — korrekt mathematisch beweisen, daß die Firma Asher & Co. in Berlin Lindner, Krieg 1870/71, so verkauft hat (nämlich zu 2 M 50  $\delta$  an Private), daß der Sortimenter unter Umständen in der Lage ist, dieses Buch seinen Kollegen mit 2 M 50  $\delta$  und 7/6 ohne Verlust, ja sogar mit 1 M 50  $\delta$  Verdienst pro Exemplar zu liefern. Alles, was dazu gehört: Voraussetzung, Behauptung und Beweis, das q. e. d. nicht zu vergessen, könnte geliefert werden; doch hoffe ich, daß die Firma Asher & Co. allein diesen Beweis nötig hat, alle übrigen Kollegen laum.

Interessanter als obiger Beweis möchte sich der gestalten, durch welchen die Firma Asher & Co. in Berlin beweisen möchte (Optativus von meiner Seite), daß die Anregung dazu: »Lindner an Private billiger als an Buchhändler abzugeben« nicht von ihr herühre, sondern vom Kultusministerium.

Herzberg a/G., 18. Dezember 1895.

Fritz Opiß Nachf.  
(D. Burthardt).

### Antwort.

Eine Erwiderung hierauf werden ernsthafte Leser von uns wohl nicht erwarten.

Berlin, 31. Dezember 1895.

A. Asher & Co.

### Kulanz!

Am 1. Oktober bestellte ich von der Firma Baumert & Ronge in Großenhain 1 Bussé, Gedichte, brosch.; der Bestellzettel trägt ferner den geschriebenen Vermerk: Wenn in Leipzig nicht vorrätig, direkt! Trotzdem expedierte die Firma über Leipzig, so daß ich das Buch erst am 11. Oktober erhielt. Unterdessen konnte ich meinem Besteller über die üblichen Grobheiten quittieren! die An-

nahme des Buches verweigerte er, da er es am 7. Oktober unbedingt hätte haben müssen. Darauf remittierte ich das Buch an den Verleger, der die Sendung jedoch nicht einlösen will. Hat er dazu ein Recht? Ich glaube doch — kaum.

Mir handelt es sich nicht um den kleinen Betrag; aber ich habe keine Lust mich zwingen zu lassen.

Bochum.

Adolf Stumpf.

### Inserate in Zeitschriften.

In Nr. 22 des »Turner« von 1894, herausgegeben und verlegt von Paul Hanschke in Berlin, befindet sich ein Inserat des genannten Herrn über turnerische Lustspiele, das neben eigenem Verlag auch Sachen anderer Verleger (z. B. von Eduard Bloch, Berlin) aufführt. Das betreffende Inserat trägt am Kopfe die wörtliche Notiz:

»Diese Feste sind nur von mir [Paul Hanschke] direkt — nicht durch Vermittelung einer Buchhandlung — zu beziehen.«

Wir glauben nicht, daß durch solche Rechnung auf die Leichtgläubigkeit des Publikums den Herren Verlegern, deren Artikel hier mit angezeigt sind, gedient ist; noch wichtiger aber erscheint uns die Frage, wie sich der Sortimenter gegen solche unrichtigen Angaben schützen soll, die er — seltsam genug — in seiner eigenen Kundschaft verbreitet, weil es ihm unmöglich ist, jedes einzelne Inserat seiner sämtlichen Journale zu prüfen.

Stolp i/B.

H. Hildebrandt's Buchhandlung  
(Schoenbohm & Langenhagen).

### Bezugsdauer und Preis von Wochenschriften.

Anregende Anfrage.

Welchen Vor- oder Nachteil würde es — im besonderen für die Sortimenter — haben, wenn für den Halb-, bezw. Ganzjahrsbezug einer Wochenschrift ein entsprechender Preisnachlaß gegen den Vierteljahrsbezug gewährt werden würde? Dieser dürfte nur zu Beginn des betreffenden Halb- bezw. Volljahres eintreten, also nicht für Nachbezüge zu beliebiger Frist gelten. U. A. w. g.

Phg.