

gegangen sei, brauche man sich nur an sie zu wenden, und in 8 Tagen habe man sein Buch, wenn es nicht vergriffen sei. In letzterem Fall suche man es gelegentlich mittels einer Annonce im »Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel« zu schaffen (Herr de Coppet zitiert den Titel deutsch und fügt in Klammern die französische Übersetzung hinzu: »Feuille de bourse de la librairie allemande«), ein täglich erscheinendes Blatt mit sehr mäßigen Insertionspreisen. In den nächsten Tagen erhalte man dann die Angebote der Antiquariate nicht nur Deutschlands, sondern auch der übrigen Länder deutscher Zunge. Wenn der Verleger nicht mehr existiere, nehme man zum »Verzeichnis der Verlagsänderungen« seine Zuflucht, um zu erfahren, an welchen Buchhändler dessen Vorräte übergegangen seien. Was die Neuigkeiten betreffe, so würden diese den ungarischen Buchhändlern von den Verlegern gewöhnlich vier Wochen vor dem Erscheinen durch ausführliche Prospekte angezeigt, die einen genauen Einblick in die Art des Buchs gewährten.

Außer dieser Überlegenheit im Veröffentlichungsverfahren habe der deutsche Buchhandel noch eine andre, die in den geringeren Transport- und Kommissionskosten bestünde. Herr de Coppet erläutert, wie dies zugeht. Um Bücher aus Frankreich kommen zu lassen, können die ungarischen Buchhändler nicht direkt mit den französischen Verlegern verkehren, wenn sie ihnen nicht regelmäßig namhafte Bestellungen zukommen lassen, so daß sich die Sendung mit Postpaket verlohnt. Bekanntlich beträgt das Drucksachenporto für das Ausland in Frankreich 5 Ets. für 50 g und erreicht für ein Buch (in-8<sup>o</sup>) zum Preise von 3 Frs. 50 Ets. mit der Emballage 50—70 Ets. Der ungarische Buchhändler wendet sich daher an einen Kommissionär, der die Bücher bei den verschiedenen Verlegern bestellt und dann im Postpaket nach Budapest befördert. Dieses Verfahren ist billiger als das andre, aber für den ungarischen Buchhändler immer noch teuer genug; denn er hat außer den Portokosten auch noch die Kommissionskosten, zusammen 4 Frs. 15 Ets. für ein Postpaket von 5 Kilo, und hierzu kommen noch die Kosten für die Rücksendung der unverkauften Bücher. »In Deutschland dagegen«, fährt Herr de Coppet fort, »ist es vorteilhaft, mit den Verlegern direkt zu verkehren, obgleich sie viel zahlreicher sind als in Frankreich und keineswegs fast alle in der Hauptstadt zu finden sind wie bei uns. Erscheint bei einem deutschen Verleger ein neues Buch, so schickt er eine große Anzahl von Exemplaren an seinen Vertreter in Leipzig, der diese in Kommission nimmt und für Rechnung des Verlegers verkauft. Der ungarische Buchhändler hat also keine Kommissionskosten zu tragen. Überdies sind die Portokosten, infolge besonderer Postverträge zwischen Deutschland und Osterreich-Ungarn, fast minimal. In eiligen Fällen sendet man die Bücher als Drucksache, gewöhnlich aber wird der sogenannte Sammeldienst angewendet, der einer der charakteristischsten Züge des deutschen Buchhandels ist.« Herr de Coppet beschreibt diesen Sammeldienst, der darin bestehe, daß die von den ungarischen Buchhändlern bestellten Bücher, ob sie nun in Berlin, München, Stuttgart oder sonstwo im Reiche erschienen seien, in Leipzig konzentriert würden, und zwar auf Kosten der Verleger, und von da mit dem »Leipziger Bücherwagen« in direktem Zuge nach Wien gingen, wobei sie nur Frachtguttarif zahlten. Von Wien würden sie dann per Fracht nach Budapest befördert. »Diese Art des Transports ist der allerökonomischste,« erklärt Herr de Coppet; »der Buchhändler trägt nur die Verpackungskosten in Leipzig und bezahlt nur etwa 10 Ets. für das Kilo Bücher. Es scheint, daß der französische Buchhandel dieses Beispiel nachahmen und in Paris eine ähnliche Hauptniederlage gründen könnte wie in Leipzig. Es würde den unga-

rischen Buchhändlern daraus eine große Ersparnis erwachsen, die ihnen gestatten könnte, den Preis der französischen Bücher herabzusetzen, und sie ermutigen würde, ihren Geschäftsverkehr mit Frankreich zu steigern.

Zum Schlusse spricht Herr de Coppet den Wunsch aus, daß der französische Buchhandel gegen eine gewisse Literatur vorgehen möge. »Weit vorzuziehen wäre es«, meint er, »wenn die Jugend Ungarns durch gute Veröffentlichungen unserer großen klassischen oder modernen Schriftsteller erobert und wenn ihr dadurch der Geschmack an unserer schönen Literatur eingimpft würde. Auch in dieser Beziehung könnten wir uns an den Deutschen ein Beispiel nehmen, die es verstanden haben, sich ihren Einfluß in Ungarn hauptsächlich durch geistige Propaganda zu erwerben.«

(nach: »Moniteur officiel du Commerce«.)

### Kleine Mitteilungen.

**Illustrierter Leipziger Messführer G. m. b. H. in Leipzig.** — Handelsregister-Eintrag:

In das Handelsregister ist heute auf Blatt 13489 die Firma »Illustrierter Leipziger Messführer« Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Leipzig (Neumarkt 30/32) eingetragen und weiter folgendes vereinbart worden:

Die Gesellschaft ist am 27. November 1907 errichtet. Der Gesellschaftsvertrag ist am 27. November 1907 abgeschlossen und am 29. November 1907 abgeändert worden.

Gegenstand des Unternehmens ist die Fortführung des bisher im Handelsregister des königlichen Amtsgerichts Leipzig unter der Firma »Illustrierter Leipziger Messführer Johannes Paul« eingetragenen Verlagsgeschäfts.

Das Stammkapital beträgt 24 000 M.

Zum Geschäftsführer ist bestellt der Kaufmann Adolf Eduard Schwarz in Leipzig.

Aus dem Gesellschaftsvertrage wird noch bekannt gegeben: Der Gesellschafter Eduard Constantin Hausmann in Riga bringt in Anrechnung auf seine Stammeinlage das von ihm von dem bisherigen Inhaber Johannes Paul in Leipzig käuflich erworbene Unternehmen »Illustrierter Leipziger Messführer« in die Gesellschaft ein. Der Wert dieser Einlage wird auf 3250 M festgesetzt.

Die Bekanntmachungen der Gesellschaft erfolgen durch das »Leipziger Tageblatt« zu Leipzig.

Leipzig, den 6. Dezember 1907.

(gez.) königliches Amtsgericht, Abt. II B.

(Leipziger Zeitung Nr. 285 vom 7. Dezember 1907.)

**\* Bücherkauf zu Weihnachten.** — Die folgenden 8 Regeln über Weihnachtsbücherkauf gibt ihren Lesern die Zeitung »Aus fremden Zungen« (Halbmonatsschrift für die gesamte Weltliteratur, Berlin, Dr. Franz Ledermann) im neuesten Heft vom 1. Dezember 1907:

1. Bei dem Buchhändler, der dir im Laufe des Jahres deine Fachliteratur, Zeitschriften usw. liefert, die ihm viele Mühe machen, kaufe auch deine Weihnachtsgeschenke.

2. Beginne die Auswahl der Bücher möglichst früh. Kein Buchhändler hat »alles« auf Lager, wohl aber kann er dir bei genügender Zeit eine größere Auswahl einschlägiger Bücher zur Ansicht senden.

3. Wenn du Bücher nach Kritiken, Katalogen usw. bestellst, füge möglichst Preis und Verleger hinzu; du ersparst damit dem Buchhändler viel Zeit und Mühe, die er zu Weihnachten nicht übrig hat.

4. Gib bei jeder Bestellung klar an, ob du ein Buch broschiert oder gebunden wünschst. Im innern buchhändlerischen Verkehr wird ohne Zusatz broschiert expediert, während der Käufer von Geschenkwerken in der Regel gebunden meint.

5. Zur Ansicht gesandte Bücher behandle gut, damit sie der Sortimenter dem Verleger eventuell zurückgeben kann.

6. Was du von Ansichtsendungen nicht brauchst, sende schnellstens zurück, damit sie der Buchhändler noch andern Interessenten vorlegen kann.

7. Eingehende Büchersendungen prüfe sofort auf ihre Richtig-