

schädlich zu machen. Dieser Ausweg hat den Vortheil ausführbar zu sein, ohne Opfer von den Verlegern zu fordern, oder ohne den Sortimentern Lasten aufzubürden. Für das Publicum liegt in der frühern Zahlung auch kein wirkliches Opfer. Es wird ganz unbedingt das Beste sein, wenn die Sortimenter jenen ihrer Abnehmer, die nicht halbjährlich oder vierteljährlich zahlen, die Preise in Silber oder in Thalern notiren.

Der Uebelstand, den Hr. Spamer hervorhebt, daß nämlich der Verleger jetzt in Oesterreich nicht so für seine Artikel wirken könne wie sonst, ist wohl im Ganzen begründet, kann sich aber doch eigentlich nur auf Prospective u. s. w. beziehen. In diesen kann jetzt allerdings nur der Preis in Thalern und Neugroschen angegeben werden, der Absatz wird aber dadurch nicht wesentlich benachtheiligt. Bei Inseraten werden die Preise ohnehin von dem betreffenden Sortimenter natürlich nach dem jedesmaligen Tarif angegeben, und in außerösterreichischen Zeitungen, sowie auf den Büchern selbst, sollten Preise in österreichischer Valuta nie angegeben werden, weil sie selten lange richtig sind und also mehr Schaden als nützen.

Was nun jene Handlungen in Oesterreich betrifft, die gar nichts oder ganz ungenügend bezahlt haben, so bin ich, wie bereits erwähnt, weit entfernt, für sie in die Schranken treten zu wollen. Hier sollten aber die Verleger auch bedenken, daß sie nur ernten, was sie gesät haben. Als ich im Jahr 1840 hierher kam, waren hier 8 Buchhandlungen, von denen 2 nur mit dem Inland in Verkehr standen; 2 andere machten sehr wenig Geschäfte. Es waren also eigentlich 4 Buchhandlungen, die ganz Böhmen versorgten, denn nur 4 Landbuchhändler, 3 in den Babestädten und 1 in Reichenberg hatten Commissionäre in Leipzig. Auch diese aber bezogen ihren Bedarf größtentheils von hier. Es bezogen im Ganzen also damals 10 Firmen in Böhmen über Leipzig.

Jetzt sind dagegen in Prag 12 Buchhandlungen, die sämtlich mit dem Ausland in Verbindung stehen, auf dem Land aber sind jetzt 48 Buch- u. Commissionärbuchhändler, von denen 21 ihren Bedarf aus dem Ausland, die übrigen aber theils aus Prag, theils aus Wien und Brünn beziehen. Die Bezüge aus dem Ausland vertheilen sich daher jetzt auf die dreifache Anzahl der Firmen, die im Jahr 1840 daran theilhaftig waren (in den andern Provinzen ist es ungefähr ebenso), und darin liegt der eigentliche Grund, weshalb Verluste, die sonst wohl zu tragen waren, jetzt verderblich werden.

Schließlich möchte die Bemerkung noch nothwendig sein, daß Hr. Spamer den Punkt 2. des österreichischen Vorschlages offenbar mißverstanden hat. Von dem dreimonatlichen Conto soll natürlich nicht remittirt oder gar disponirt werden, sondern der z. B. für die Monate Januar bis März sich auf diesem Conto ergebende Betrag wäre ohne Abzug Ende Juni zu bezahlen. In dieser Weise aufgefaßt, würde das Conto doch nicht so unzumuthig sein, als Hr. Spamer meint. Indessen scheint es allerdings nicht viel Beifall gefunden zu haben.

Sollte es mir gelungen sein, durch das Vorstehende zur richtigern Auffassung der Verhältnisse im österreichischen Buchhandel etwas beigetragen zu haben, so würde mich das sehr freuen, weil ohne einige Klarheit hierin der Abschluß eines beiderseits angenehmen Uebereinkommens nicht möglich ist.

Friedrich Tempel.

### Gedanken eines Sortimenters bei dem Erscheinen einer neuen Modezeitung.

So wohlthätig im Allgemeinen sowohl für den Consumenten als für den Vermittler der Waare die Concurrenz in der Production wirkt, so gefährlich kann leicht das Uebermaß in der Production den Interessen des letzteren werden. Wir haben dies deutlich auf dem Gebiete der Unternehmungen von Mode- und Musterzeitungen ge-

sehen, die nach einem soeben von Dresden ausgegangenen Circular eine abermalige Vermehrung erfahren sollen.

Als im Jahre 1855 Hr. Schäfer seinen Bazar gegründet hat, war das Bedürfniß von Zeitschriften dieser Richtung bereits mehr als befriedigt, und das Prosperiren des Bazar, so sehr es auch das Resultat geschickter Leitung und besonderer Energie des Herausgebers sein mag, konnte doch nur auf Kosten der bereits bestehenden Zeitschriften ähnlicher Art möglich werden. Thatsache ist, daß der Sortimenters bereits zu jener Zeit mit sich selbst concurrirt hat, indem er ein neues Unternehmen dieses Inhaltes begünstigte.

Hr. Schäfer gewährte indessen dieselben Vortheile, wie die anderen Verleger von Muster- und Modezeitungen, er gab nämlich bis zum Jahre 1857 ein Drittel Rabatt, und so litt wenigstens der Sortimenter durch die Verwendung keinen Abbruch an der Provision.

Bekanntlich restringirte aber Hr. Schäfer bei Anlaß der Vergrößerung und Erweiterung seines Journalen im Jahre 1857 den Rabatt auf ein Viertel, und wenn man die Fülle dessen berücksichtigt, was Hr. Schäfer seinen Abonnenten bietet, so wird es klar, daß er zur Restriction des Rabattes gezwungen war, denn nur auf diese Weise konnte er sich bei dem Publicum mehr oder weniger zum Herrn der Situation machen. Der Sortimenter mußte sich mit weniger begnügen, damit dem Publicum desto mehr geboten werden konnte. Allerdings kommt hier in Betracht, daß der Bazar gleichzeitig von 15 Sgr. auf 20 Sgr. im Preise pro Quartal erhöht wurde; da aber das Volumen sich verdoppelte, so verdoppelten sich für den Sortimenter auch die Bezugsspesen, die bei dem Umstande, daß leider die Zeitschriften per Post oder als Eilfracht bezogen werden müssen, sehr erheblich sind.

Mancher Sortimenter wird von der Wahrnehmung, daß sich seine Bazarliste allerdings bedeutend gehoben, in demselben Verhältniß sich aber die Liste derjenigen Journalen, welche er in neue Rechnung mit einem Drittel und mit weniger Spesen verknüpft beziehen kann, verringerte, sehr wenig erbaut sein; Hr. Schäfer restringirte aber erst den Rabatt, nachdem er seine Zeitschrift eingeführt hatte, es kann sich also der Sortimenter wenigstens von dem Vorwurfe der Kurzsichtigkeit frei fühlen.

Das neue, Eingang erwähnte Unternehmen wird aber gleich von vornherein nur mit einem Viertel in Rechnung geliefert, was soll also, frage ich, den Sortimenter zur Concurrenz mit sich selbst bewegen? Seht der Hr. Herausgeber eine so unbezwingliche Lust zur Veränderung bei dem Sortimenter voraus, daß dieser sogar sich selbst, nur um dieser Lust zu fröhnen, benachtheiligt? Wenn auch das Drittel nicht ausgeschlossen wird, so ist es doch an die Bedingung des Baarbezugs geknüpft, und schrumpft somit, den Credit mit nur 4 Procent veranschlagt, bei dem Umstande, daß das Mesagio von 1½ Procent dabei verloren geht und der Commissionär 1 Procent Cassaprovision in Anspruch nimmt, auf 27 Procent zusammen.

Die Sortimenter haben leider zu lange es vernachlässigt, ihr Interesse bei ihrem Vorgehen streng im Auge zu behalten, die Zeiten sind aber zu ernst geworden, als daß sich annehmen läßt, sie würden auch für die Folge sich der so nothwendigen Kritik bei neuen Unternehmungen enthalten.

\*\*\*

### Miscellen.

Aus England. — Mr. Charles Kingsley ist nahezu mit einer neuen Novelle fertig, deren Erscheinen man nächstes Frühjahr zu erwarten hat. — Ungefähr zur selben Zeit wird Mr. Carlyle von seiner Geschichte Friedrich's des Großen den dritten und vierten Band folgen lassen. — Mr. Tennyson hat für ein kurzes Gedicht, das im Decemberheft von „Macmillan's Magazine“ erscheint, zweihundert und fünfzig Guineen zu empfangen.