

Man braucht sich nur einigermaßen im Buchhandel umgeschaut zu haben, um zu wissen, daß Sortimentbuchhändler selten Bankier-Verbindungen besitzen, und zwar aus dem einfachen Grunde, weil ihr geringer Umsatz dem Bankier nicht lohnt; die kleine Zahl der mit Bankier-Unterstützung Arbeitenden zahlt aber sicher das Geld höher als mit 6%.

Es mag sein, daß die nominelle Zinsberechnung sich innerhalb dieser Grenze bewegt, man rechne aber die durch einen viermaligen Abschluß im Jahr viermal zur Aufrechnung kommende Provision des bilancirten Capitals hinzu und man wird finden, daß es ein schlechtes Geschäft ist, mit dem Gelde des Bankiers baar mit 40% zu beziehen, wenn der Bezug in Rechnung mit 33 $\frac{1}{3}$ % verbunden ist.

Baarbezüge sind für Leute vortheilhaft, die entweder überflüssiges Geld haben, oder ihr Capital mehrmals im Jahre umsetzen; wer sich aber das Geld dazu erst leihen muß, wird wohl daran thun, mit Energie und Kraft dahin zu wirken, daß dem Sortimenter in Rechnung das gewährt wird, was er zum Bestehen braucht, und das ist als Regel — das Drittel! * * *

Neue Eisenbahn nach Leipzig. *)

Durch die Eröffnung der Eisenbahnlinie Wasseralfingen bis Nördlingen hat sich eine zweite ununterbrochene Schienenverbindung zwischen Leipzig und Stuttgart aufgethan. Sowohl für den Stuttgarter Buchhandel, als für die Städte, welche ihre Sendungen nach Leipzig über Stuttgart dirigiren, ist diese neue Linie von großer Bedeutung. Die wöchentlich zweimal von Stuttgart nach Leipzig in durchlaufenden Wagen abgehenden Sendungen schlugen seither die Route über Frankfurt und Guntershausen ein und hatten bis Leipzig eine Strecke von 87,3 Meilen zurückzulegen. Die neue Bahn über Nördlingen und Hof dagegen mißt nur 76 bis 77 Meilen, ist also um 10 bis 11 Meilen kürzer, als die Linie über Frankfurt. Die Fracht von Stuttgart nach Leipzig über Nördlingen für Güter I. Classe, in welche die Bücher gehören, ist, wie wir hören, für gewöhnliche Güter auf 1 fl. 54 $\frac{1}{2}$ kr. mit 8 bis 9 Tagen Lieferzeit, für Eilgüter auf 3 fl. 16 $\frac{1}{2}$ kr. bestimmt. Für die Bücher sendungen in durchgehenden Wagen über Frankfurt waren bisher auf der Frankfurter Route vom Centner eine ermäßigte Eilfuhrtaxe von 2 fl. 15 kr. bei 4 bis 5 Tagen Lieferzeit zu entrichten. Es ist nun nicht zu zweifeln, daß die k. württemb. Eisenbahndirection, deren umsichtigen Bemühungen wir die durchgehenden Wagen mit beschleunigter Lieferzeit und ermäßigtem Frachtpreise auf der Frankfurter Route zu danken hatten, sofort auch für die neue Route mit den betreffenden Eisenbahnverwaltungen eine ähnliche Uebereinkunft zu treffen versuchen wird. Wir dürfen daher hoffen, daß in kurzer Zeit unsere Ballen in gleicher Beschleunigung und, der kürzern Bahnlänge entsprechend, noch zu billigerem Preise als bisher, über Bayern in die Pleiße Stadt einziehen werden.

Auch für die Reise nach Leipzig wird, wer nicht gern die Nacht durchfährt, künftig die neue Route vorziehen, dabei überdies noch einige Gulden ersparen. Der über Frankfurt gehende Schnellzug geht von Stuttgart 11 U. 55 M. Vorm. ab und trifft in Leipzig 4 U. 10 M. früh ein, braucht also 16 St. 15 Min., und kostet in II. Classe 25 fl. 2 kr. Der Schnellzug über Nördlingen aber geht 5 U. 5 M. früh in Stuttgart ab und trifft am Abend des gleichen Tages um 9 U. 30 M., also nach 16 Stunden 25 Min. in Leipzig ein, und der Fahrpreis II. Classe ist nur 22 fl. 8 kr.

*) Aus der Süddeutschen Buchhändler-Zeitung.

Der Bazar-Expedition zur Belehrung.

Gelegentlich der Entgegnung, welche die Bazar-Expedition dem Einsender eines Artikels in Nr. 121 wegen eines auf sie gerichteten Seitenhiebes gibt, sagt dieselbe, daß sie zwar die beiden ersten Jahrgänge ihres Unternehmens mit einem Drittel rabattirt, daß sie aber gleichwohl den ursprünglichen Rabatt, wenn sie nunmehr auch nur mit einem Viertel rabattire, aufrecht erhalten hätte.

Es scheint, daß die Bazar-Expedition, die so viel commercielles und technisches Geschick bekundete, gleichwohl in großer Unklarheit darüber schwebt, was Rabatt heißt, was Rabatt bedeutet.

Rabatt, dies möge sich die Bazar-Expedition sagen lassen, ist kein absoluter, sondern ein relativer Begriff: der Rabatt ist der Abzug von einem bestimmten Preise.

Uebrigens hat es sich die Bazar-Expedition in ihrer „Belehrung“ nicht allein in Bezug auf die Begriffsbestimmung von Rabatt sehr leicht gemacht, sie ließ es sich auch wenig Mühe kosten zu beweisen, daß die Bezugspesen des heutigen „Bazar“ nicht höher als jene des „Bazar“ von ehemals kommen; dagegen will es fast scheinen, als wollte sie bei dieser Gelegenheit Leute, welche noch nicht genug Bazar-Reclame eingefogen haben, gern wissen lassen, daß ihr Unternehmen auf einer Stufe stehe, von der herab der Träger derselben sich eine Entgegnung an einen einstigen Collegen im Sortimente schon bequem machen könne. *Tempora mutantur et nos . . .* * * *

Miscellen.

Wieder ein Beitrag zu dem Capitel vom Vortheil der Sortimenter und Verleger. — Im Börsenblatt Nr. 113 macht Hr. E. D. Hallberger in Stuttgart bekannt, daß er sich in Folge vielfach ausgesprochener Wünsche und fortwährend eingehender Anfragen entschlossen habe, drei ältere Jahrgänge seiner „Illustr. Welt“ und 4 frühere Jahrgänge von „Ueber Land und Meer“ im Preise herabzusetzen. Es ist ihm aber leider, wie er sagt, nicht möglich, mehr als 20% Rabatt bei Baar Bezug auf diese herabgesetzten Preise zu bewilligen. Bedauert es Hr. H. nun so sehr, daß er seinen Collegen nicht mehr als 20% Rabatt auf die herabgesetzten Preise geben kann, — nun, so konnte er ja die herabgesetzten Artikel ganz einfach noch um so viel höher im Preise stellen, daß er den Sortimentern wenigstens 25% zu rabattiren im Stande war. Aber der Vortheil des Sortimenters, — der ist heutzutage nur Nebensache! Wenn nur der Verleger und das Publicum ihren Vortheil haben! — r.

Zum Sortimenter-Verein. — Mit dem Sortimentsbuchhandel kann es doch nicht so gar schlimm stehen, als wie der Sortimenter-Verein die Verleger zu bereden sucht, denn in einem dem Einsender dieses vorliegenden Circular vom „Vorstand des Haushalts-Vereins“ in Hannover d. d. 1. Juni d. J. werden dessen Mitglieder in Kenntniß gesetzt, daß „die Buchhändler Schmorl & v. Seefeld 12% Rabatt vom ordinären und 5% vom sogenannten Netto-Ladenpreise (3 Gr. 6 Pf. und 1 Gr. 5 Pf. vom Thaler) geben“!

Unfug. — Hr. B. Müller in Meppen versendet an alle Zeitungsredactionen Deutschlands und der Schweiz gedruckte Inserataufträge über ein Bienenbuch, worin er sich erbietet, den Redactionen die etwa bei ihnen bestellten Exemplare mit 33 $\frac{1}{3}$ % Rabatt zu liefern. Dabei muthet er noch den Buchhandlungen zu, diese Offerten zu befördern!