

Herrn B. & D., d. h. das zwischen beiden Concurrenzen in Wahrheit bestehende Verhältnis zu verwischen sucht, und da durch die von ihm angestellte Berechnung des Verdienstes an der „Gartentaube“ nothwendig Zweifel an der Richtigkeit der von mir aufgestellten Gewinn-Summe von 66 Thlr. 16 Ngr. pr. 100/91 Expl. entstehen müssen (denn bei 50% käme ein Rabatt von 100 Thlr. heraus), so wird es Herr Keil mir, als dem von ihm in so arger Weise angegriffenen Theil nicht verdienen können, wenn ich ihm wenigstens hier, wenn auch nur mittelst genauer Berechnung entgegenrete. — Zunächst zeigt sich aus nachstehendem einfachen Exempel die Richtigkeit meiner ersten Gewinn-Aufstellung:

100 Exemplare kosten im Ladenpreise . . . . . 200 Thlr. — Ngr.  
100/91 Exemplare kosten im Netto-Preis à 1 Thlr. 14 Ngr. . . . . 133 Thlr. 14 Ngr.

Folglich bleibt Gewinn 66 Thlr. 16 Ngr. Herrn Keil's Berechnung von 50% resp. 48% kann deshalb unmöglich stimmen, wie sich auch nachstehend zeigt:

der eigentliche Rabatt beträgt . . . . . 26 2/3 %  
1 Freieremplar auf 10 = 11/10 . . . . . 6 2/3 %  
ist genau gleich . . . . .  
1 Freieremplar auf 12 = 13/12 . . . . . 5 1/3 %  
ist genau gleich . . . . .  
deshalb betragen 26 2/3 % u. 11/10 . . . . . 33 1/3 %  
nicht 50%, sondern nur . . . . .  
und 26 2/3 % u. 13/12 nicht 48%, . . . . . 32 1/3 %  
sondern nur . . . . .

Ferner berechnet Herr Keil (was bisher von keinem Verleger geschah und durchaus nicht unter die Allen zugänglichen Vortheile gehört, da ja ein ziemlicher Theil der Herren Sortimentler bei Herrn Keil keine offene Rechnung haben wird) für Mesagio und Zins an Jahres-Rechnung 5 1/12 %, was wieder nicht stimmt, — denn

das Mesagio beträgt vom Ordinär-  
Thaler nur ca. . . . . 11 1/12 %  
Die Jahres-Rechnung beschränkt sich bei der Wochen-Ausgabe, da Herr Keil das ganze erste Semester in alte Rechnung stellt, und jeder solide Sortimentler die Gelder zur Deckung der Zahlungsliste doch schon Anfang April beschafft haben muß, nur auf durchschnittlich 4 1/2 Monate für den ganzen Jahrgang, dies macht bei 5% Zins 1 3/8 % oder vom Ordinär . . . . . 1 1/4 %

Bei der Heft-Ausgabe, von der nur das erste Quartal in alte Rechnung gestellt wird, beträgt der Credit durchschnittlich nur 7 1/2 Monate, was bei 5% Zins daher ausmacht 3 1/8 % oder vom Ordinär . . . . . 2 1/12 %

Statt 5 1/12 % ergibt sich deshalb bei der Wochen-Ausgabe ein weiterer Gewinn von nur 2 1/8 % und bei der Heft-Ausgabe von 3%.

Im höchsten Falle (bei einer Continuation von wenigstens 100 Expl.) verdienen daher diejenigen Herren Sortimentler, welche bei Herrn Keil offene Rechnung haben, incl. Mesagio und Zins an 4 1/2 monatlicher Rechnung bei der Wochen-Ausgabe 35 1/2 % oder pro Exemplar 21 Ngr. 3 Pf. und solche Firmen, die keine Rechnung genießen:

33 1/3 % oder pro Exemplar 20 Ngr.

Wie nun Herr Keil 53 1/12 resp. 55 1/12 % herausbringt, kann ich nicht begreifen und sehe nur darin eine etwaige Erklärung, daß Genannter seinen eigentlichen buchhändlerischen Procenten einen kaufmännischen Namen gegeben hat, d. h. z. B. 25% als 33 1/3 % ansetzte. (Der Kaufmann rechnet bekanntlich, wenn er an einem 2 Thlr. im Ladenpreise kostenden Artikel 15 Ngr. verdient, dies nicht für 25%, sondern für 33 1/3 %, da er die Netto-Summe und nicht wie die Buchhändler den Ordinär-Preis bei der Berechnung in Frage zieht.) Wie man aber in einem buchhändlerischen Organ, wo sämtliche Leser, ohne Ausnahme, keine Ahnung haben, kaufmännischen Procenten zu begegnen und es ganz selbstverständlich und Regel ist, nur auf buchhändlerische Weise zu rechnen (wenn nicht Täuschung und heillose Verwirrung entstehen soll), kaufmännische Procent-Sätze aufführen kann und zwar ohne nur mit einem einzigen Wort darauf aufmerksam zu machen: dies zu erklären überlasse ich dem, der die richtigen Motive dafür findet. Wo soll es hinaus, wenn in Folge dieses Spiels sämtliche Concurrenten anfangen würden, theils „buchhändlerisch“ theils „kaufmännisch“ zu rechnen? — Nur Irrthümer und Differenzen können die Folge sein! — Mit unsern alten buchhändlerischen Procent-Sätzen können wir den Gewinn auf das Haar hin ebenso genau und für uns jedenfalls geläufiger ausrechnen, als mit kaufmännischen. Die „Gartentaube“ bringt deswegen um keinen Pfennig mehr ein, ob man sie auf diese oder jene Weise rechnet.

Was nun die Behauptung des Herrn Keil, man verdiene in Berücksichtigung des gesicherten Absatzes an seinem Unternehmen ebensoviel wie an dessen Concurrenzen, bestrift, so wird bei dieser Vergleichung hauptsächlich die Wochen-Ausgabe, da diese 2/3 des ganzen Absatzes umfaßt, in Frage kommen. Das Exemplar bringt höchstens 20 Ngr. bis 21 Ngr. 3 Pf. ein und ich überlasse es ruhig der eigenen Berechnung des Buchhändlers, ob ein Werk, welches, wie die „Gartentaube“, schwer in's Gewicht fällt, daher viel Emballagekosten und Fracht kostet (um so mehr, da gewöhnlich auch ein Theil der Continuation pr. Post, oder doch fast immer die ganze Continuation pr. Seilfuhr bezogen werden muß), das 52mal im Jahre mit Mühe und Zeitaufwand genau expedirt, wenigstens für bessere Kunden in Maculatur eingeschlagen, mit dem Namen des Empfängers überschriften und dann letzterem in oft weit entfernte Straßen zugesandt werden muß, für das ebenfalls Localspesen und Verluste an schlechten Zahlern in Anrechnung gebracht werden müssen, — ob ein solches Werk, wenn es nur 20 Ngr. bis 21 Ngr. 3 Pf. Rabatt bietet, trotz alles sicheren Absatzes nicht Verlust statt Gewinn bringt!

Wie nun Herr Keil gar im Ernste behaupten konnte, seine Bedingungen seien ebenso günstig, wie die der andern Concurrenten, also auch wie die meiner „Illustrierten Welt“, welche bei 110/100 Expl. Absatz pr. Expl. 1 Thlr. 5 1/2 Ngr. Rabatt bietet und nur 12mal im Jahre expedirt werden muß, das ist mir nicht erklärlich!

Die Heft-Ausgabe der „Gartentaube“, nur 1/3 der Continuation, wird wegen geringerer Expeditionskosten eher einen, wenn auch sehr kleinen Gewinn bieten, aber ein Vergleich mit der „Illustrierten Welt“ wird wohl auch hier nicht im Ernste eintreten können.

Es thut mir, und in der Art wie es geschehen, doppelt leid, daß mich Herr Keil gezwungen hat, ihm öffentlich entgegenzutreten. Niemand wird mir nachweisen können, daß ich jemals irgend Jemand angegriffen habe, aber trotz aller Friedensliebe werde ich doch nie eine ungerechte Verletzung hinnehmen, ohne mich zu vertheidigen.

Stuttgart, Februar 1864.

Ednard Hallberger.

**Auctions- und Antiquar-Kataloge,**

[3163.] deren Verbreitung ich mir ganz besonders angelegen sein lasse, erbitte ich mir stets in grösserer Anzahl; wichtige — besonders medicinisch-naturwissenschaftliche — unter Kreuzband direct. Durch die günstige Lage meines Locals, welches sich in unmittelbarer Nähe der medicinischen Anstalten und des neu einzurichtenden Universitätsgebäudes befindet, verbunden mit einem

**Lesezimmer,**

in dem ich längere Zeit hindurch Novitäten sowohl als Kataloge, Prospekte und Zeitschriften aufliegen lasse, ist es mir möglich, ununterbrochen für dieselben thätig zu sein.

Ein grosser Theil der Herren Verleger und Antiquare, welche mit mir in Verbindung getreten sind, haben sich bereits von der Wirksamkeit dieser Einrichtung überzeugt, indem ich da, wo man mich rechtzeitig und genügend mit Novitäten, Probenummern etc. versah, in der kurzen Zeit des Bestehens meiner jungen Firma ganz ansehnliche Resultate erzielte.

Wien, im Febr. 1864.

Karl Czermak.

**Ausländische Literatur.**

[3164.]

**F. A. Brockhaus'** Sortiment und Antiquarium in Leipzig liefert alle von andern Seiten angezeigten Erscheinungen von ausländischer Literatur zu gleich vortheilhaften Bedingungen.

**Französisches und Belgisches Sortiment**

[3165.]

liefern wir zu möglichst billigen Bedingungen. Durch wöchentlich zweimalige Eilsendung nach Leipzig sind wir im Stande, die uns übergebenen Aufträge auf das schnellste zu erledigen.

Brüssel, Rue Royale 3, impasse du parc.

**A. Lacroix, Verboeckhoven & Co.**

[3166.] Wir ersuchen die Herren Verleger von Reise werken, die ausführlich über den Betrieb der Landwirthschaft in China handeln, um schnelle Einsendung 1 Expls. à cond.

Prag, den 9. Februar 1864.

**J. G. Salve'sche**

**L. E. Universitäts-Buchhandlung.**

[3167.] Unverlangt bitte ich mir nichts zu senden. Ich remittire solche Pakete mit 2 1/2 S p. Pf. Nachnahme für Rechnung des resp. Absenders.

Prospecte, Wahlzettel etc. sind mir angenehm.

Remel, Februar 1864.

**Ed. Schüec.**