

nung, daß meine Bitte mehr als alte Privilegien bei Euch vermögen werde.  
Hochgeehrte Herren, Euer ergebener Diener  
Zürich, den 10. Junius 1773.

Johann Caspar Lavater.

Reich that diesem zum Druck bestimmten Schriftstück allem nach, was ihm gebührte. Er faltete es zum Brief, legte zu ihm Lavater's Begleitzettel — der Diakonus benutzte sehr häufig zu seiner Correspondenz kleine, mit gedrucktem Rand versehene Blättchen — und fügte das Ganze den erledigten Briefen bei. Was sollte auch die Verbreitung dieses Schreibens für eine Wirkung haben? Sollte es dem Nachdruck wirklich vorbeugen, indem es die Schmieder, Fleischhauer, Göbhardt und Genossen auf den Pfad der Tugend zurückführte? Wenn der wunderliche und eitle Lavater dieser Ansicht war, so mußte Reich den Werth und den Erfolg solcher Schriftstücke zu gut zu schätzen, als daß er zu diesem Vorgehen die Hand hätte bieten mögen.

Reich hat in seinem Leben manch sonderbaren Charakter kennen lernen, der Sonderbarsten einer war aber zweifellos der Züricher Diakonus.

(Fortsetzung folgt.)

### Miscellen.

Streiflichter. I. Von den vielen Uebeln, die im Buchhandel zu curiren sind, möchte ich heute nur eines herausgreifen, die Ra-battirung nämlich bei der Baar-Expedition. Wir Buchhändler, die wir uns so oft und mit nicht geringem Stolge Kaufleute nennen, verfahren in erwähnter Angelegenheit zumeist nicht nur vollständig unkaufmännisch, sondern auch geradezu ungerecht. Ich will es beweisen. Veinabe jeder Kaufmann gibt bei Baarzahlung (entgegen der Tratte mit 3—6 Monaten Ziel) 2—5% Disconto, und er gibt sie zumeist recht gern. Unser Verlagsbuchhandel indessen expedirt seine Artikel bei Baarbezug und Jahrescredit fast immer mit denselben Procenten. Jene jungen Handlungen nun, die bei den größeren Firmen mit offener Rechnung schlecht bedacht sind, müssen also gegenüber den Handlungen, die den 15 monatlichen Credit ausnutzen und ihr Geld demgemäß mit 6—10% verzinzen können (und darunter thut's heuer ein Geschäftsmann selten!) mit bedeutend geringerem Gewinn arbeiten. Was haben nun jene Handlungen gethan, daß sie so stiefmütterlich bedacht werden? Antwort: Gar nichts! Was denken überhaupt jene vielen Verleger, die so wenig nach einem gerechten Princip verfahren? Sie sagen sich wahrscheinlich, daß sie ihr Eigenthum nach ihrem Belieben verkaufen können und daß jenes Verfahren ein Gegenmittel sein dürfte gegen die heutige Etablisierungswuth. Wer das sagt, führt allerdings ein Princip an, aber ein verwerfliches, weil der Sortimenter, der seine Bücher bestellt, sie haben und sich der Ansicht des Verlegers auf Gnade und Ungnade ergeben muß. Sollte aber dem Verfahren der Verleger wirklich dennoch ein anerkennenswerthes Motiv zu Grunde liegen, dann möchte der Einsender dieses (seinen Namen nennt die Redaction auf Verlangen!) hiermit eine öffentliche Debatte angeregt haben: vielleicht können seine Ansichten widerlegt werden, wenn nicht, dann mögen alle Sortimenter, die die Wahrheit seiner Worte anerkennen, sich endlich einmal einigen zum Rath und zur That!

K.

Herzensergießungen eines Sortimenters. (An die Herren Verleger.) — Wem das wenig beneidenswerthe Loos zu Theil geworden, in einem vielleicht größeren Sortimentgeschäft die Ostermeh-Arbeiten besorgen zu müssen, der hat gewiß auch hinlänglich Gelegenheit gehabt, die vielen Unannehmlichkeiten kennen zu lernen, die uns dadurch bereitet und hinderlich in den Weg gelegt werden, daß die Herren Verleger sich nicht bequemen wollen, theils einheitlich bei den Vorarbeiten des Remittirens vorzugehen, theils auch sich standhaft weigern, lange Zeit eingerissene Uebelstände zu

beseitigen. Und wie leicht dem abgeholfen werden kann und dadurch den Sortimentern ungemein viel Zeit und Mühe, — den Verlegern aber viele unnütze Schreibereien, unzählige Berichtigungen der Rechnungen, der Remittenden und Disponenden, beiden Branchen endlich unsäglicher Aerger und Verdruß erspart wird, — das soll nachstehend kurz angedeutet werden.

1) Rechnungs-Auszüge, Transport-Angaben &c. sollen gleich nach Neujahr, spätestens Ende Januar versendet werden, um dieselben vor den eigentlichen Remittirungs-Arbeiten revidiren und richtigstellen zu können, was auch insofern nicht zu unterschätzen ist, als dadurch, um nur Eins zu erwähnen, häufig vorkommende unrichtige Preisansätze der Bücher vermieden werden können. Wie sehr oft kommt es vor, daß die Auszüge erst nach Abgang der Zahlungslisten in die Hände der betreffenden Handlungen gelangen, folglich ganz zwecklos sind.

2) Dringend möchten wir den Herren Verlegern aus Herzlegen, bezüglich der Einrichtung der Remittenden- und Disponenden-Facturen sich wegen eines gleichförmigen Formulars zu einigen. Ein großer Theil der jetzigen derlei Facturen sind ordentlich dazu gemacht, um Irrungen herbeizuführen. Bald ist die Rubrik Remittenden, bald jene der Disponenden voraus, bald stehen sie rechts, bald links, — bei vielen ist zuerst die Preis-Columne der Remittenden, dann der Disponenden, bei ebenso vielen umgekehrt gestellt u. s. w. — Wenn man bedenkt, mit welcher Hast gewöhnlich die Resarbeiten in den meisten Sortiment-Geschäften vorgenommen werden müssen, ja daß in vielen die Nächte dazu verwendet zu werden pflegen, so wird es auch leicht erklärlich, weshalb gar so viele Irrungen vorkommen und wie einfach dieser Unzukömmlichkeit durch ein gleichförmiges Formular abgeholfen wäre, — wenn man einig vorgehen wollte.

3) Abschlüsse, wie überhaupt alle Rechnungspapiere, sollten nie abgestempelt werden. Oft ist die Stampille der Firma weiß auf weiß so ungenau ausgedrückt, daß man Mühe hat, besonders bei Lampenlicht, den Namen entziffern zu können, oder dieselbe ist so verschmiert beigedruckt, daß sie beim besten Willen nicht gelesen werden kann. Deutlich geschrieben oder noch besser mittelst der Presse gedruckt, wäre vor allem zu empfehlen.

4) Was hat es für einen Zweck, daß noch manche Verleger „ordinär“ und „netto“ rechnen? Etwa den, bei Aufstellung der Zahlungsliste den Sortimentern seiner ohnehin karg bemessenen Zeit noch mehr zu berauben? Der eben bemerkte Unfug ist leider in Oesterreich noch fast bei allen Verlegern eingeführt, — weshalb, sehen wir durchaus nicht ein. Laßt doch das „ordinär“ ganz fallen und rechnet nur in „netto“!

Noch Eins. Es werden jährlich eine Unzahl Prospective neu erscheinender, oder Anzeigen eben erschienener Werke oder Fortsetzungen — Circulare und Annoncen der verschiedensten Art — versendet, und darauf gleich nebst den Ordinär-Preisen auch die Rabatt-Bedingungen &c. beigefügt, also rein nur für den Geschäftsmann verwendbare Bekanntmachungen. Es kommt aber so häufig vor, daß man derlei Annoncen den sich dafür interessirenden Kunden mittheilen möchte, um deren Kauflust zu wecken und Bestellungen auf das betreffende neue oder im Preise herabgesetzte Werk entgegen zu nehmen, allein aus den oben angedeuteten Ursachen läßt sich damit nicht manipuliren. Wären denn Bemerkungen wie: à cond. mit 25% — fest 33½% — baar 40% und 11/10 Gr., oder vor Erscheinen baar bestellte Gr. mit 50% &c. &c. nicht zweckmäßiger am Rande anzubringen, damit sie abgeschnitten werden können?

Möchten doch die Verleger auf derlei unbedeutende, für den Sortimenter aber so höchst wichtige Veränderungen endlich ihr Augenmerk richten, es liegt ja doch zunächst nur in ihrem eigenen Vortheil. S. & S.

S. & S.