

aussteht, und daß sicher sehr viele der geehrten Collegen, für die Hr. Dominicus wiederholt in die Schranken tritt, ein derartiges klägliches Spiegelbild nicht für gerechtfertigt halten werden.

Bei allem Respect vor den eigenen Erfahrungen und buchhändlerischen Studien des Hrn. Dominicus dürfte es aber gut und nützlich sein, wenn er die Güte haben würde, das — wenigstens für mein, vielleicht beschränktes, Verständniß — total Unklare von seinem Aussatz zu erläutern, und zwar im Interesse des Sortimenters wie des Verlags-handels.

Hr. Dominicus schreibt mit geflügelten Worten: wer seine Calculation nicht zu verstehen vermöge, der solle sich bei jedem Banquier, jedem Kaufmann über deren unzweifelhafte Richtigkeit Belehrung verschaffen; — daß nämlich der Empfänger von Zahlungen in Reichs-Goldwährung für alle Zukunft 5 ja 7 Procent gegen das bisher in Cours befindliche Geld gewinnen werde! Demnach wird durch die Gold-Markwährung für den Verleger eine derartig goldene Zeit hereinbrechen, daß er künftig sofort 7 Procent als ungeahnten Nebengewinn in die Tasche stecken kann! Hr. Dominicus wird nun hiermit gebeten, uns dieses Rechenexempel, das ja seine Banquiers und Kaufleute alle verstehen, gefälligst klar zu machen. Der Dank wird ihm sicher nicht ausbleiben.

Dann behauptet Hr. Dominicus unter vielem andern, daß der größte Theil der Herren Sortimenter, wenn kein Uebertrag des fälligen Saldo gemacht werden könne, dem Ruin verfallt! — Das ist freilich ein ungemein trauriges Geständniß, ein recht trüb gefärbtes Bild, das sich gewiß auf die Erfahrung des Hrn. Dominicus stützt, da er diese seine Ueberzeugung sonst wohl nicht auf so bestimmte, ja leidenschaftliche Weise ausgesprochen haben würde. Indes, recht tröstlich ist es immerhin, daß in Wirklichkeit ganz andere Thatsachen und Erfahrungen vorliegen; Thatsachen, die uns ein viel freundlicheres Bild vorführen. Ich bemerke hier nebenbei, daß mir das Sortimentsgeschäft nicht ganz unbekannt ist, da ich oft eine Zahlungsliste — mit nöthiger Deckung — zur Ostermesse nach Leipzig gesandt habe, deren Summe ca. 30,000 Thlr. ausmachte, obwohl ich oft und gern während des Jahres große Baarsendungen mit erhöhtem Rabatt bezog. — Nun sei mir aber gestattet, aus meinen jüngsten Verlegererfahrungen einige Beispiele anzuführen. Ich stehe mit 8 andern geehrten Firmen Prag's in Jahresrechnung, habe in der letzten Ostermesse von diesen acht Handlungen Saldi von 50 Thlr. bis weit über 100 Thlr. empfangen, und — keine einzige davon hat einen Uebertrag gemacht; ferner stehe ich mit 22 Wiener Firmen in Jahresrechnung, habe von diesen in der letzten Ostermesse auch Saldi von 50 Thlr. bis 700 Thlr. baar empfangen, und nur drei davon haben, und zwar nur von den kleineren Saldi bis 100 Thlr. übertragen, während die größeren und größten Saldi voll bezahlt wurden! Ebenso haben sämtliche Herren, die sich außer Hrn. Dominicus im Vorstande des Sortimentervereins befinden, ihre Saldi, auch die größten, ohne irgendeinen Uebertrag bezahlt. Dasselbe Verhältniß von Wien gilt für Berlin! Dabei bemerke ich, daß ich keinem einzigen dieser Herren jemals einen Uebertrag verweigert habe, mich auch bisher in meinem Geschäftskreise niemals gegen verhältnißmäßige Ueberträge ausgesprochen hatte. — Was mahnt uns da an „Ruin“?!

Ferner klagt Hr. Dominicus wiederholt über die Fluth von Baarpaketen und nicht einzubringende Außenstände! — Was die erstere Klage betrifft, so hat sie sicher vielfach ihre Begründung, doch in den meisten Fällen nicht, denn es handelt sich dabei meist entweder um noch nicht bezahlte Saldoreste, oder aber um höhere Rabattvorthelle, und zwar oft von 15—25%! Und wenn sich doch Hr. Dominicus die Verlangzetteln der meisten Handlungen zeigen lassen wollte, dann würde er finden, daß auf diesen gedruckt

zu lesen ist: „Gegen baar, wenn mit erhöhtem Rabatt“. Es werden also bei den meisten festen Bestellungen sogar die von Hrn. Dominicus gehafteten Baarsendungen verlangt! — Dann die andere, auch wiederholte Klage über nicht eingehende Außenstände! Ja freilich, gerade hier wird von gar manchem unklaren Kopfe viel gesündigt. Man gibt, um möglichst viele Geschäfte (?) zu machen, an solche Leute Credit auf Credit, von denen man gar oft voraussetzen kann, daß sie nicht zur rechten Zeit, ja ein Jahr später auch noch nicht zahlen, überhaupt nicht zahlen können! Ist es doch leider Erfahrungssache, daß schon manche angesehene, früher ganz solide Handlung durch unmotivirtes, unüberlegtes Creditgeben in ihren Verhältnissen zurückgekommen, ja untergegangen ist! Kein Geschäft ist ohne Creditgeben zu führen, doch die gehörige Kritik muß dabei obwalten.

Doch genug, der Zweck dieser Zeilen war nur der, die wiederholten Behauptungen und Darstellungen des Hrn. Dominicus, welcher sich als Sachwalter und Fürsprecher des ganzen deutschen Sortimentshandels gerirt (der Sortimenterverein begreift nur ca. ein Drittel der Firmen), auf ihr richtiges Maß zurückzuführen und ihn um das erwähnte Rechenexempel wegen des künftigen Agiogewinnes von 7 Procent zu ersuchen.

Wohl dürfte sich aber die große Anzahl aller achtbaren Sortimenter bei derartigen kläglichen Schilderungen, wie die in Nr. 26 d. Bl., denken: „Gott bewahre uns vor unseren Freunden, mit unseren Feinden werden wir uns schon einigen!“ G.

Miscellen.

„Ludwig Uhland. Eine Gabe für Freunde“, ist der Titel eines Buches, welches 1865 in 200 Exemplaren gedruckt und nur in den Kreisen der nächsten Freunde und Gesinnungsgenossen Uhland's bekannt geworden ist, da es nicht in den Handel kam. Eine Biographie unseres großen schwäbischen Dichters und Volksfreundes, zusammengestellt vor einem Decennium mit liebevollster Pietät aus den nachgelassenen Papieren und den eigenen Erinnerungen von seiner überlebenden Gattin. Die wenigen Exemplare des Buches sind begehrte Seltenheiten. Es ist Thatsache, daß seit dem Erscheinen desselben Hunderte und Hunderte von Briefen die Wittwe bestürmt haben, es auch weiteren Kreisen durch den Buchhandel zugänglich zu machen. Indessen die seltene Anspruchslosigkeit und Bescheidenheit der hochbetagten Dame haben sie bisher immer noch abgehalten, ihren Namen und ihre verdienstvolle Arbeit der Oeffentlichkeit preiszugeben. Erst in den letzten Tagen hat sie den nicht genug zu dankenden Entschluß gefaßt, eine Ausgabe für den Büchermarkt zu veranstalten. Diese erscheint demnächst im Verlage der J. G. Cotta'schen Buchhandlung in Stuttgart und soll in schöner Ausstattung zu einem sehr wohlfeilen Preis ausgegeben werden, so daß sie geeignet ist, auch in die weniger bemittelten Kreise sich einzubürgern. . . . (Allg. Ztg.)

Ein Plagiat. — In der Reclam'schen Universalbibliothek erschienen kürzlich eine kleine plattdeutsche Sprichwörterammlung von Dr. W. Schröder, die alles Lob verdiente, wenn der Verfasser theilweise richtiger abgeschrieben und nicht vergessen hätte, die Quellen zu nennen, aus welchen er schöpfte. Die im Jahre 1860 zuerst erschienene Sammlung von Carl Eichwald ist so stark von Schröder benutzt, daß es ein Leichtes ist, nachzuweisen, daß ca. zwei Drittel des ganzen Schröder'schen Buches aus dem von Eichwald entnommen sind. Zum Dank dafür hat Schröder vergessen, diese Quelle namhaft zu machen; derselbe setzt sich vielmehr aufs hohe Pferd und maßt sich in dem Buche eine Befähigung zu dergleichen Arbeiten an, die unter obwaltenden Umständen an widerliche Ueberschätzung streift.