

nehmen; denn diese Auszeichnung ehrte nur seinen künstlerischen Geist und sein ausgezeichnetes Wirken auf dem Gebiete der Kunst.

Adelrich Benziger war ein gläubiger katholischer Christ, er hat festgehalten am Glauben seiner Väter und ist heimgegangen mit der Hoffnung auf ein ewiges Leben!

P. F. W.

Bum Zeitschriftengeschäft.

Eine Frage, wohl wert, einmal einer kurzen Betrachtung unterworfen zu werden, ist die Frage der Auslieferung der in Norddeutschland erscheinenden Zeitschriften in Stuttgart. Für den württembergischen Sortimenten ist diese Frage überaus wichtig, namentlich deshalb, weil der Verdienst an den Zeitschriften bei den meisten derselben in keinem befriedigenden Verhältnis steht zu den Spesen, die das Zeitschriftengeschäft bringt. Wenn man bedenkt, was die Zeitschriftenverleger an ihren Zeitschriften allein durch Inserate und Beilagen verdienen, so ist die Forderung nach einem höheren Rabattfuß oder nach einer billigeren Bezugsart — wenn nicht nach beiden — ganz entschieden eine gerechte.

Ich will gleich bemerken, daß ich auf Inseraten- und Beilagen-Angelegenheiten hier nicht eingehen will, ist diese Frage ja doch schon, und namentlich in letzter Zeit, genügend erörtert worden. Wohl aber will ich eingehen auf die Bezugsart der Zeitschriften und auf die Spesen einerseits und auf die Rabattfüße andererseits; außerdem will ich versuchen, nachzuweisen, daß sich die billigere Bezugsart über Stuttgart als die für den württembergischen Sortimenten einzig richtige wohl einführen läßt, wenn die Verleger nur etwas entgegenzukommen sich herbeilassen.

Ein süddeutscher Sortimenten ist genötigt, den größten Teil seiner Zeitschriften von Leipzig zu beziehen. Da ist es in erster Linie das Porto, das den Zeitschriftenverkehr verteuert; ein Paket per Post kostet bis zu 5 Kilogramm 50 J , und wie wenig enthält ein solches Paket! Ein gleich schweres Paket kostet aber von Stuttgart an die meisten württembergischen Poststationen nur 25 J , an einen kleineren Teil allerdings 40 J ; der Unterschied in Portoauslagen ist also schon ein ganz bedeutender. Rechnet man hierzu die Auslagen für Austragen, denn »frei ins Haus« müssen die Journale geliefert werden, ferner das Rechnungsausschreiben, Zinsverlust dadurch, daß man alle Zeitschriften zum voraus bezahlt und auf Eingang des Abonnementsbetrages oft recht lange warten muß, einen Teil des Kommissionshonorares und Emballagespesen, ganz abgesehen von Ladenmiete, Personalgehältern, Steuern *z.*, so kommt eine ganz hübsche Summe heraus, die den Verdienst an Zeitschriften ganz erheblich schmälert. — Bei Eisenbahnbezug sind die Frachtsätze annähernd gerade so hoch; es ist übrigens sehr häufig nötig, daß man der schnelleren Beförderung wegen Postpakete anwendet.

Was aber steht diesen Ausgaben als Einnahme bezw. Verdienst gegenüber? Ich habe mir die Mühe genommen, die Rabattfüße verschiedener norddeutscher Zeitschriften, so wie sie mir gerade zur Hand lagen, zusammenzustellen, und habe als Durchschnittsrabatt 30% herausgebracht; bei anderen Zusammenstellungen als der, die meiner Berechnung zu Grunde liegt, werden wahrscheinlich noch etliche Prozente weniger herauskommen. Doch will ich an 30% festhalten. Nun ja, 30% ist ein Rabattfuß, der dem Buchhändler nicht alle Tage vorkommt, er ist an die üblichen 25% so gewöhnt, daß ihn bei 30% Rabatt schon eine große Freude beschleicht. Doch stellt man sich die Ausgaben im Zeitschriftengeschäft einmal genau zusammen, so wird man finden, daß es bei einigen gerade zu einem kleinen Plus reicht, bei vielen geht Null von Null auf, und bei etlichen wird auch noch etwas zugeschossen.

Ich brauche mich mit weiteren Berechnungen nicht mehr

aufzuhalten, das alles kann sich ja jeder Kollege selbst ausrechnen, ganz zu schweigen davon, daß im Zeitschriftengeschäft wenig oder nichts zu verdienen sich von vornherein von selbst versteht, — ein Gedanke, mit dem sich der Buchhändler bei Zeiten vertraut machen muß. Ich möchte dagegen zu dem anderen Teil meiner Aufgabe übergehen, nämlich zu dem, nachzuweisen, daß es gar nicht unmöglich ist, daß die in Norddeutschland erscheinenden Zeitschriften in Stuttgart zur Auslieferung kommen. Ein Berliner Verlag einer Modenzeitung hat sich dazu schon entschlossen, und ich kann dieses Verfahren nur zu recht häufiger Nachahmung empfehlen; bei den Berliner Herren aber gerade wird dies wohl sehr hart gehen, sperren sich diese ja doch noch immer gegen eine Auslieferung ihrer Bücher in Leipzig, zum großen Verdruß der auswärtigen Sortimenten, die immer entweder eine direkte Karte schreiben oder aber 14 Tage warten müssen, bis sie von Berlin etwas erhalten. — Dies nebenbei bemerkt.

Mir ist aus meiner Tätigkeit im Buchhandel ein Fall bekannt, wo die Buchhändler einer mitteldeutschen Stadt (oder, was mir jedoch nicht mehr genau erinnerlich ist, des ganzen Kreises) sich zusammengethan haben, um ihren Bedarf an einer süddeutschen Wochenschrift miteinander zu beziehen. Analog diesem Vorgehen könnte man es ja auch in Württemberg machen; über das Wie kann man allerdings verschiedener Ansicht sein. Ich habe für das Wie zwei Wege im Auge. Entweder muß man sich, was auch meines Wissens schon einmal geschwehrt hat, in Württemberg zu einem Vereinsbarsortiment zusammenschließen, oder aber man kann, und das würde mir noch besser gefallen, einem Stuttgarter Buchhändler oder Barsortiment eine Einrichtung in diesem Sinne nahelegen. Für ein Barsortiment in Stuttgart wäre es ganz gewiß eine lohnende Aufgabe, alle Bestellungen Württembergs auf norddeutsche Zeitschriften auf sich zu vereinigen. Wie schon oben bemerkt, muß dann natürlich der Verleger dem Barsortimente dadurch entgegenkommen, daß er ihm die volle Zahl der Freiemplare und einen Extrarabatt gewährt. Besteres kann der Verleger aber auch ganz gut, denn dadurch, daß er seine sämtlichen Fortsetzungen nach Württemberg und vielleicht auch nach einem Teil Badens und der Schweiz an eine Adresse schickt, fällt ihm ein ganz Teil Arbeit weg, er gewinnt dadurch Zeit, und — *time is money*, sagt der Amerikaner.

Ich bin mir wohl bewußt, daß es einen harten Kampf kosten wird, derartiges durchzuführen, und daran, daß die einzelnen norddeutschen Verleger für sich in Stuttgart Auslieferungslager halten, ist ja kaum zu denken; ich bin aber auch ebenso fest überzeugt, daß mit den Jahren den berechtigten Wünschen der süddeutschen Buchhändler doch Rechnung getragen und ein Modus gefunden werden wird, der alle württembergischen Sortimenten befriedigt, sei es auch nur mit Hilfe der sich immer mehr fühlbar machenden Konkurrenz auf dem Gebiete des Zeitschriftenwesens.

Im Interesse der Sache würde es mich freuen, wenn vorstehende Zeilen einen Meinungsaustrausch der beteiligten Kreise veranlassen würden; namentlich aber möchte ich die betreffenden Verleger bitten, meiner Anregung folgen und diese vielleicht einmal zum Gegenstand einer Besprechung machen zu wollen.

Blaubeuren.

Hans Baur.

Kleine Mitteilungen.

Zum Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb. — Von der Anwendung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb, bezw. der Ablehnung von dessen Anwendung sind neuerdings die folgenden Fälle bekannt geworden:

Das »Wiesbadener Tagblatt« hatte sich 1) als »Allgemeiner Wohnungsanzeiger der Stadt Wiesbaden«, 2) als »Allgemeines Inserationsorgan der Stadt Wiesbaden, fast ausnahmslos«, 3) als