

Zum Schlusse seien einige bereits vor 2—3 Jahren neu erschienene Zeitschriften kurz besprochen, die damals mit oder ohne Absicht übergangen worden sind, jedoch inzwischen den Beweis ihrer Lebensfähigkeit und damit ihrer Existenzberechtigung erbracht haben:

»Football — Sports Athlétiques« und »Les Sports d'Hiver«, zwei Sportzeitungen in der in Frankreich so beliebten Art der Tageszeitungen, à Nr. 4 Seiten Großfolio, mit Illustrationen und Skizzen. Die erstere, [seit 1910] wöchentlich zweimal vom 15. Oktober bis 1. Mai, einmal vom 1. Mai bis 15. Oktober, à Nr. 10 Cts. (Abonnementspreise 3 bzw. 6 Frs.). Herausgeber Charles Goudouin; die letztere [seit 1909] wöchentlich, jedoch nur im Winterhalbjahr erscheinend, à Nr. 10 Cts., pro Semester 3 bzw. 5 Frs., Organ der zahlreichen in Paris, den Alpen und den Pyrenäen bestehenden Schlittschuh-, Ski-, Rodel- und anderen Wintersportvereine.

»Les Hommes du jour«, Annales politiques, sociales, littéraires et artistiques. Anspruchsloses Wochenblatt mit je 12 Seiten Text, mit ähnlichen Tendenzen wie das vorstehend erwähnte belgische »Pourquoi pas?«, jede Nummer einer französischen Persönlichkeit gewidmet, in der Redaktion sehr scharf und kampflustig. Seit 1908 erscheinend (à Nr. 10 Cts., Abonnementspreise 6 und 8 Frs.).

»Revue internationale illustrée«, Halbmonatsschrift im Format von Über Land und Meer (à Nr. 50 Cts., Abonnementspreise 12 und 18 Frs.); Gründer und Leiter der soeben verstorbene Advokat Jul.-Felix Schwarz. Im 3. Jahrgang stehend, reichlich und gut illustriert, jedoch mit recht magerem Textinhalt. Gelegentlich fremdsprachliche Artikel, besondere Berücksichtigung des internationalen Ausstellungenwesens.

»Revue du commerce en Extrême-Orient«, seit 1909; Monatschrift im Format der Deutschen Kolonialzeitung (à Nr. 50 Cts., Abonnementspreise für Frankreich und Kolonien 5 Frs., Ausland 7 Frs. 50 Cts.). Beschäftigt sich mit den Handelsbeziehungen der Völker des fernen Orients untereinander und zu Europa, nebst Plaudereien über Pariser Ereignisse, über Mode, Theater, Sport und einem Roman in Fortsetzungen. Die Artikel sind fast sämtlich in zwei Sprachen gesetzt: Französisch mit der gegenüberstehenden englischen Übersetzung.

»L'Amitié de France«, Journal de philosophie, d'art et de politique, erscheint seit 1907 im Verlage von G. Beauchesne & Cie., in Vierteljahrshäften (à 2 Frs., Abonnementspreise 5 und 6 Frs.). Der schöne, mit Geschick gewählte Titel erinnert an die unter der Bezeichnung »Les Amitiés de France« bestehenden, in den letzten Jahren aufblühenden Vereine zur Verbreitung und zum Schutze französischer Kultur in und außerhalb Frankreichs. Die mit geschmackvollem Umschlag versehene und gut ausgestattete Zeitschrift beschäftigt sich weniger mit politischen Tagesfragen als mit künstlerischer und literarischer Kritik und Geschichte, mit philosophischen und religiösen Fragen, vom katholischen Standpunkt aus gesehen und beurteilt.

»Le Guide artistique« (Revue mensuelle d'art décoratif et d'enseignement), seit Oktober 1909 (Paris, 7 rue Cassette, à Nr. 1.25 Fr., Abonnementspreise 12 und 15 Frs.), beschäftigt sich mit Liebhaberkünsten, Handarbeit und Handarbeitsunterricht. Die Zeitschrift erscheint in monatlichen Foliobüchern mit zahlreichen Abbildungen, Mustern und einer besonderen Musterbeilage zum Durchpausen. Die Illustrationen sind gut, der Text weist eine lobenswerte Vielseitigkeit auf, und vielerlei Preisauschreiben, Preisvergünstigungen bei Lieferanten, Adressentafeln u. a. erhöhen den praktischen Wert der neuen Revue.

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel. 78. Jahrgang.

## Kleine Mitteilungen.

**Handelsverkehr mit Serbien.** — Trotzdem die serbischen Kreditverhältnisse auf einer gesunden Grundlage ruhen, ist vor Anknüpfung von Geschäftsverbindungen am besten beim kaiserlichen Konsulat in Belgrad eine Auskunft über die in Frage kommende Firma einzuholen, die unentgeltlich erteilt wird.

Im allgemeinen beanspruchen die serbischen Kaufleute einen Kredit von 3, 6 und mehr Monaten gegen Akzept oder zahlen nach 30 bis 60 Tagen mit 2 bis 5% Skonto.

Es empfiehlt sich mit Rücksicht auf etwa nötige Klageerhebung, möglichst nicht gegen offene Rechnung, sondern nur gegen vollgültiges Akzept nach Serbien zu liefern, um eventuell im einfachen Wechselprozeß Klagen zu können, da die Klage mit Urkundenbeweis (Rechnungsauszug) durch den gebotenen diplomatischen Legalisationsweg zeitraubend und kostspielig ist. — Im allgemeinen wird davor gewarnt, nicht erprobten Vertretern und Agenten das Inkasso zu übertragen, und es sollte darüber auf den Rechnungen ein besonderer Hinweis angebracht sein. Am besten ist es, das Inkasso verlässlichen Banken zu übertragen, die auf Wunsch vom Konsulat namhaft gemacht werden.

Endlich sei noch erwähnt, daß seit kurzem Ursprungszeugnisse für die Einfuhr deutscher Waren nach Serbien nicht mehr erforderlich sind.

(Auszugsweise den im Reichsamt des Innern zusammengestellten »Nachrichten für Handel und Industrie« entnommen.)

## Bezugspreisermäßigung für einzelne Berufsgruppen und ihre Folgen.

Der »Zeitungs-Verlag«, das Organ des Vereins Deutscher Zeitungsverleger, enthält in seiner letzten Nummer 38 vom 22. September 1911 folgende beherzigenswerte Mahnung; Trotz aller Bestrebungen in den Verlegerkreisen, feste Preise in bezug auf Abonnement und Inserate zu halten, begegnet man in der letzten Zeit recht häufig Anerbieten, meist größerer Zeitungen, in denen gewissen Berufsgruppen, wie Lehrern und Lehrerinnen, mittleren Staats- und Kommunalbeamten usw., eine Ermäßigung des Bezugspreises angeboten wird, angeblich um den Angehörigen dieser Kreise das Halten des Blattes zu ermöglichen. Die Frage erscheint deshalb wohl angebracht: Ist eine Ermäßigung des Bezugspreises für gewisse Berufsgruppen in so ausgedehntem Maße für die Zeitung wirklich und auf die Dauer rentabel, oder birgt ein solches Vorgehen nicht auch Gefahren in sich? Ist nicht vielleicht der dadurch erzielte Vorteil nur scheinbar? Der Bezugspreis ist wohl bei den meisten Zeitungen auf das geringste zulässige Maß festgesetzt, und Zeitungen, die ihre Herstellungskosten aus den Abonnementseingängen decken können, bilden eine große und angestaunte Seltenheit. Die Herstellungskosten einer modernen Zeitung sind so hoch, daß, wenn ein entsprechender Bezugspreis bezahlt werden sollte, ein erheblich höherer Betrag, meist das Doppelte oder Dreifache der tatsächlich erhobenen Gebühr festgesetzt werden müßte. Eine Verminderung des Bezugspreises ist sonach gleich einer weiteren Erhöhung der Herstellungskosten, wenn die Leistungen des Blattes nicht heruntergedrückt werden sollen. Es muß schon eine ganz beträchtliche Anzahl neuer Bezieher gewonnen werden, um den Einnahmeausfall einschließlich der durch eine eventuelle Mehrauflage entstehenden Kosten wieder wettzumachen. Ob dies aber überhaupt und dauernd erreicht wird, ist eine Frage, die von vielen Fachleuten entschieden verneint wird. Werden nicht die konkurrierenden Zeitungen von dem Vorgehen ihres Wettbewerbers angeregt, falls sie einen Einfluß auf ihren Bezieherkreis wahrnehmen, diesem nachzuzufolgen und ihren Abonnementspreis ebenfalls herabzusetzen? In diesem Falle würde sich ja dieser Zug der zuerst vorgehenden Zeitung als ein Schlag ins Wasser erweisen. Die Zeitungen hätten nur ihre Einnahmen heruntergesetzt, sich gegenseitig verbittert und eine niemand nützende Einrichtung geschaffen. Sie hätten ihren Lesern gezeigt, daß der bisher erhobene Bezugspreis zu hoch gewesen ist und eine bedeutende Verbilligung zuläßt. Denn die wenigsten Leser können sich ein Bild von den inneren Verhältnissen einer Zeitung machen; sie sehen meist nur die Auflage und den Inseratenpreis und urteilen darnach. Wie die Erfahrung gelehrt hat, kann durch Herabsetzung des Bezugspreises ein bestehender Abonnentenschwund nicht aufgehalten werden, wohl aber durch Erhöhung der redaktionellen Leistungen und Ausstattung.