Erscheint (in Verbindung mit den »Nachrichten aus dem Buchhandel«) täglich mit Ausnahme der Sonn- und Feiertage. — Jahrespreis: für Mitglieder ein Exemplar 10 ℳ, für Nichtmitglieder 20 ℳ.

Börsenblatt

für den

Deutschen Buchhandel und die verwandten Geschäftszweige.

Anzeigen: für Mitglieder 10 Pfg., für Nichtmitglieder 20 Pfg., für Nichtbuchhändler 30 Pfg. die dreigespaltene Petitzeile oder deren Raum.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

№ 11. Leipzig, Montag den 14. Januar. 1895.

Nichtamtlicher Teil.

Zum Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes.

Sagen die Einzelbestimmungen dieses Entwurfes auch jedem anständigen Geschäftsmanne nur völlig selbstverständliche Dinge, — so daß man höchstens bedauern könnte, daß nicht eine allgemeine Vorschrift wie die in Frankreich bewährte des Code Napoleon auch bei uns genügen soll, welche jedenfalls nicht Anlaß zu Umgehungen bieten würde, — so muß es doch Genugthuung gewähren, daß hier endlich eine Beschränkung der schlimmsten und heute häufigsten Auswüchse des Konkurrenzkampfes erstrebt wird.

Den Buchhändler interessiert wohl am meisten der § 6:

> § 6. Wer im geschäftlichen Verkehr einen **Namen**, eine **Firma** oder die **besondere Bezeichnung** eines Erwerbsgeschäfts in einer Weise benutzt, welche darauf berechnet und geeignet ist, Verwechslungen mit dem Namen der Firma oder der Bezeichnung eines Erwerbsgeschäftes hervorzurufen, deren sich ein anderer befugter Weise bedient, ist diesem zum Ersatze des Schadens verpflichtet.
>
> Auch kann der Anspruch auf Unterlassung der mißbräuchlichen Art der Benutzung geltend gemacht werden.

Es fragt sich, ob durch diesen Paragraph auch die Fälle getroffen werden sollen, in denen ein bekannter Autorname als Gattungsbegriff zur Bezeichnung eines von ganz anderem Verfasser herrührenden Konkurrenzwerkes verwertet wird. Derartige Fälle haben ja in den letzten Jahren mehrfach gerechten Unwillen in unseren Kreisen erregt, und Abhilfe thut hier dringend not. Wir befürchten aber, daß das Wort »Namen« wie auch die Worte »Firma« und »besondere Bezeichnung« sich lediglich auf das spätere: »eines Erwerbsgeschäfts« beziehen soll. Eine Klärung wäre hier wohl am Platze. R.

Hausregeln.

Es hat jedes Haus und jedes Geschäft seine bestimmten Hausregeln für das tägliche Leben und den Hausbrauch, geschrieben oder ungeschrieben; der Geschäftsmann hat z. B. die Regel: »Schreib auf, ehe du ausgiebst, nimm ein, ehe du aufschreibst«; solche Regeln bleiben richtig, und wenn sie auch noch so oft vernachlässigt werden, so bleibt die Strafe auf letzteres doch nie aus, man wird weder zu klug noch zu alt, um sich der Regeln nicht immer wieder erinnern zu müssen. Der Soldat hat seine Instruktion, nicht um militärische Geheimnisse dadurch zu erlernen, sondern um anerkannte und notwendige Handgriffe seines Berufs, deren Richtigkeit gar nicht erst zu beweisen ist, in kürzestem, praktischem Ausdruck sich einprägen zu können, um seine Obliegenheiten nicht erst aus dunkler Vorstellung und ohne Ordnung, sondern fertig, in klarem Worte, schwarz auf weiß vor sich zu haben. Dasselbe Bedürfnis ist auch bei jedem anderen Berufe vorhanden, und wir Buchhändler brauchen nicht zu stolz zu sein, auch für das schon Bekannte und scheinbar Mechanische unseres Berufes solche Hausregeln mit Dank anzunehmen.

Einer unserer tüchtigsten Buchhändler in der Schweiz hat für den Gebrauch in seinem eigenen großen Sortiment und um nicht öfter Gesagtes beständig wiederholen zu müssen, für sich und seine Mitarbeiter eine kurze Tafel geschrieben und hat sie seit Jahren bewährt gefunden; sie ist als Handschrift verfaßt und anspruchslos im Hause geblieben, sie kam aber zufällig einem anderen Buchhändler zu Gesicht, der sich die Erlaubnis ausbat, sie ins Börsenblatt geben zu dürfen, überzeugt, auch den Beifall und Dank anderer dem Verfasser damit zu gewinnen. Also:

Geehrte Herren und Mitarbeiter!

Da die uns bevorstehende Arbeitszeit Anforderungen an jeden einzelnen von uns stellt, die nur dann erfüllt werden können, wenn wir uns unserer Obliegenheiten zum voraus klar bewußt sind, so möchte ich Sie bitten, folgende Grundsätze und Wünsche zur Richtschnur zu nehmen.

1. Haupterfordernis eines tüchtigen Buchhändlers ist, daß er in der Litteratur Bescheid weiß. Er soll aber nicht nur Titel kennen, sondern auch etwas über die betreffenden Bücher wissen, sei es aus eigener Lektüre, sei es aus Kritiken Sachverständiger.

Ein rechter Buchhändler unterscheidet sich von einem Automaten, der das speziell Verlangte gegen Bezahlung herausgiebt, dadurch, daß er ein Berater der Kunden ist und für gerade nicht Vorrätiges einen guten Ersatz anzugeben weiß. Beharrt der Käufer darauf, er müsse das ursprünglich gewünschte Buch haben, so soll man sich unaufgefordert und sofort erbieten, dasselbe kommen zu lassen und unaufgefordert beifügen, wie lange es bis zum Eintreffen auf gewöhnlichem Wege, wie lange es bei Bezug direkt per Post dauert. Hierbei ist zu berücksichtigen, ob das Buch in der Schweiz erschienen, ob es in Olten vorhanden ist oder der betreffende Verleger in Leipzig ausliefern läßt.

2. Ist ein Handel abgeschlossen und will der Käufer das oder die Bücher, Bilder 2c. gleich mitnehmen, so ist, wenn er gerade zahlt, der Betrag ins Kassa-Buch einzutragen, bevor man das Verkaufte aus der Hand giebt. Und will der Käufer das Buch in Rechnung mitnehmen, so ist der erste Gang zur Strazze, bevor das Buch eingeschlagen und dem Betreffenden mitgegeben wird. Auch wenn der Laden noch so voll steht, ist niemandem eine Ausnahme von dieser Regel gestattet. Hingegen ergiebt sich von selber, daß Schnelligkeit im Bedienen unerläßlich ist.

Nicht jedem darf ohne weiteres Kredit gegeben werden. Man erkundige sich erstlich genau nach dem Namen und frage zweitens, wenn der Name im Register nicht vorkommt, mich, ob man den Betrag kreditieren darf. Aus Zuwiderhandlungen entstehender Schaden fällt dem Verkäufer zur Last.