

könnten. Viel schlimmer aber seien die vielen weitläufigen Bekannten, die man hier und da einmal treffe und deren Zahl der Einsender, je nach dem Bekanntenkreis des Betreffenden, auf zwischen 100 und 500 schwankend veranschlagt; in dieser Kategorie sei dann besonders die Damenwelt der schlimmere Teil, dessen man sich häufig gar nicht erwehren könne. Niemand würde daran denken, um eine Briefmarke zu bitten, ohne sie zu bezahlen; aber selten geniere sich jemand, einen Schriftsteller um ein Widmungsexemplar seines Werkes zu bitten, dessen Wert »nur« drei Franken beträgt. Rechnen wir nun, — immer den Ausführungen des Einsenders folgend — die durchschnittliche Zahl der zu verschenkenden Widmungsexemplare auf 200, — alle diese Leute dächten nicht daran, daß 200×3 Frs. schon 600 Frs. ausmachten; diese Summe aber bedeute für manchen Schriftsteller mehr als das ganze Honorar, das er für die erste Auflage seines Werkes erhalte, — nota bene, wenn er für die erste Auflage überhaupt ein Honorar erhält, — und wie viele, oder vielmehr wie wenige Bücher erlebten eine zweite oder gar weitere Auflagen!

Um diesem Unfug zu steuern, schlägt der Einsender ein ebenso originelles wie drastisches Mittel vor, das er selbst kürzlich mit gutem Erfolg angewandt habe, und hierbei wollen wir ihm ganz das Wort lassen: »Kürzlich«, so erzählt er, »traf ich auf der Straße einen jener vielen Bekannten, auf deren Namen man sich immer erst besinnen muß; er stieg aus einem eleganten Automobil, das ihm gehörte, kam auf mich zu und fragte nach einem kordialen Händedruck und mit jener Herzlichkeit im Ton, der man nicht widerstehen kann:

»Ich höre, lieber Freund, Sie hätten kürzlich ein neues Buch geschrieben; Sie haben mir doch ein Exemplar geschickt?»

»Nein noch nicht, aber da Sie danach fragen, sollen Sie eins haben. Würden Sie mir aber dafür einen kleinen Gegendienst leisten?« fragte ich und griff in die Tasche.

»Aber mit Vergnügen . . .«

»Schön«, sagte ich, und drückte meinem verblüfften »Freund« 3 Frs. in die Hand. »Soviel kostet das Buch mich selbst; jetzt tun Sie mir den Gefallen, gehen Sie in die Buchhandlung, vor der wir gerade stehen und kaufen Sie sich mein Buch. Die Nachfrage und Empfehlung eines Mannes von Ihrem Einfluß hat ihren Wert, und als Gegenleistung für das Widmungsexemplar machen Sie doch etwas Reklame für mich.« —

Ganz recht hat der Einsender mit seinen Ausführungen zwar nicht, denn wenn er sein eigenes Werk vom Verleger bezieht, müßte er niemals den vollen Ladenpreis von 3 Frs. dafür bezahlen (soviel kostet der französische Roman in Paris; der häufig aufgedruckte Einheitspreis von 3 Frs. 50 Cts. gilt für die Provinz), sondern nur den niedrigsten Nettopreis, in diesem Falle also etwa 2 Frs. 10 Cts. Aber jeder Buchhändler wird dem Einsender nur Dank wissen dafür, daß er buchhändlerische Rabattverhältnisse in einer sehr verbreiteten Tageszeitung nicht öffentlich bespricht. Immerhin machen 2 Frs. 10 Cts mit 200 multipliziert auch noch eine ganz nette Summe aus. Andererseits ist aber die angegedeutete Zahl von 200 Widmungsexemplaren durchaus nicht übertrieben; es ist mir sogar ein Fall bekannt, in dem der Autor von einem sehr erfolgreichen Roman, der nicht im Kommissionsverlag erschien, volle 600 Widmungsexemplare verschickt hat, und ich weiß andere Fälle, in denen diese Zahl nahezu erreicht wurde.

Es ist unbestreitbar, daß hier ein großer Mißstand vorliegt. Der Verleger wird zwar nicht direkt davon betroffen, denn ihm ist es im Grunde genommen gleich, ob er seine Bücher an den Sortimenter oder an den Autor verkauft;

er bekommt in jedem Falle den Nettopreis dafür, den er selbst festgesetzt hat. Wohl aber leidet auch der Verleger indirekt darunter, denn wenn man die Bücher geschenkt bekommt, so kauft man sie nicht mehr, und dadurch sinkt der Kaufwert und das Ansehen des Buches. Der am meisten Geschädigte ist der Sortimentier; denn wenn auch nicht jedes Buch, das der Autor nicht verschenkt, gekauft wird, so mag das in manchem Falle doch zutreffen, und bei der heutigen riesigen Bücherproduktion dürfte dieser Posten eine ganz schöne Endsumme ausmachen.

Ernst Waldmann.

### Kleine Mitteilungen.

\* **Leipziger Buchbinder-Aktiengesellschaft vorm. Gustav Frische, Leipzig.** (Vgl. Nr. 187 d. Bl.) — Der Vorstand erstattete folgenden

#### Geschäftsbericht über das Geschäftsjahr 1907/08.

Unter Bezugnahme auf die beigefügte Bilanz beehren wir uns, über das Ergebnis unseres am 31. Mai 1908 beendeten 13. Geschäftsjahres zu berichten, daß wir nach reichlich bemessenen Abschreibungen in Höhe von 58 422  $\mathcal{M}$  61  $\text{S}$  auf Gebäude, Maschinen und Inventar und 10 140  $\mathcal{M}$  37  $\text{S}$  auf Debitoren einen Reinertrag von 75 573  $\mathcal{M}$  98  $\text{S}$  erzielt haben.

Unter Hinzufügung des Saldoportrags vom Jahre 1906/07 mit 17 704  $\mathcal{M}$  78  $\text{S}$  ergibt sich eine zur Verteilung disponible Summe von 93 278  $\mathcal{M}$  76  $\text{S}$ .

Wir unterbreiten den geehrten Aktionären folgende Verteilung:

Statutenmäßige Rücklage in den Reservefonds	$\mathcal{M}$ 3778.69
6% Dividende für die Vorzugsaktien	" 38520.—
6% Dividende für die Genußscheine	" 8520.—
4% Dividende für die Stammaktien	" 20640.—
Vortrag auf neue Rechnung	" 21820.07
	$\mathcal{M}$ 93278.76

Während im Anfang des vorigen Geschäftsjahres die Nachfragen und Bestellungen lebhaft eingingen, machte sich gegen Mitte desselben eine allgemeine Depression in unserer Branche unangenehm fühlbar.

Der Umsatz im Geschäftsjahr 1906/07 betrug  $\mathcal{M}$  1 851 733.96.

Der Umsatz im Geschäftsjahr 1907/08 beträgt „ 1 811 368.19.

Das Minus im Umsatz ist lediglich durch den Rückgang der Postkarten-Albumbranche hervorgerufen worden, denn trotz der größten Anstrengungen ist der Umsatz in Postkarten- und Amateur-Albums um ca. 60 000  $\mathcal{M}$  gegen das vorhergegangene Geschäftsjahr zurückgegangen.

Die in unserem vorjährigen Geschäftsbericht erhoffte Ersparnis von 30—35 000  $\mathcal{M}$  an Zinsen und Bankspesen ist leider nicht eingetreten, da der Zinssatz außerordentlich hoch war. Wir glaubten ferner, daß ein größerer Betrag auf die Abschreibungen auf Debitoren von 114 137  $\mathcal{M}$  29  $\text{S}$  eingehen würde. Auch dieses war nicht der Fall, weil in der Hauptsache die Konkurse noch schweben und eine ausgellagte Forderung von ca. 25 000  $\mathcal{M}$ , wegen der wir den Prozeß in erster Instanz gewonnen hatten, in zweiter Instanz jedoch zu unseren Ungunsten ausgefallen ist, nicht hereinbekommen haben.

Durch Neuanschaffung von Maschinen, Rückzahlung auf unsere Bankschuld bei der Credit- und Sparbank und durch die Auszahlung der am 1. April d. J. fällig gewordenen Dividende sind unsere Betriebsmittel außerordentlich in Anspruch genommen worden, und empfehlen wir daher, von der Auslösung einer Anzahl Genußscheine Abstand zu nehmen.

Ferner bemerken wir, daß wir beabsichtigen, unsere Aktien den Sanierungsbedingungen entsprechend an der Börse wieder einzuführen, wozu uns nach Ausweis der Bilanz der Betrag von 20 534  $\mathcal{M}$  35  $\text{S}$  zur Verfügung steht.

Hierzu macht sich ein Neudruck unserer Statuten nötig, den wir zur Beseitigung der vielfachen Nachträge nach einem vollständig neuen Entwurf vornehmen lassen möchten, wozu wir die Genehmigung der Generalversammlung erbitten.

Mit Bedauern müssen wir Ihnen noch die Mitteilung machen, daß Herr Richard Zimmermann nach vorausgegangener dreimonat-