

Frangipani, Trauerspiel (1896, 2. Aufl. 1901) — Karl der Kühne und die Eidgenossen, Schauspiel (1897, 5. Aufl. 1906) — Grabesstreiter, Trauerspiel (1897) — Untergang, soziales Drama (1898) — Festdrama zur Centenarfeier von 1901 (1901, 12. Aufl. 1903) — Gedichte (1902) — St. Helena, Drama (1903) — Hans Waldmann, Schauspiel (1904.)

**Professor W. Thomé-Greifswald †.** — In Köln ist der Geheime Regierungsrat Dr. Wilhelm Thomé, ord. Professor der Mathematik an der Universität Greifswald, im Alter von neun- und sechzig Jahren gestorben. 1841 zu Dollendorf bei Bonn geboren, studierte der Dahingeshiedene in seiner Vaterstadt und in Berlin, promovierte 1865 an letzterer Universität und habilitierte sich daselbst 1869 als Privatdozent. 1874 siedelte er als Ordinarius nach Greifswald über, wo er seitdem ohne Unterbrechung gewirkt hat. Seine wissenschaftlichen Arbeiten, die fast ausnahmslos im »Journal für reine und angewandte Mathematik« erschienen sind, handeln über die verschiedensten Gebiete seines Faches, z. B. über Reihen, die nach Kugelfunktionen fortschreiten, über Gaußsche Funktionen, über lineare Differentialgleichungen und ihre Anwendungen, über Potenzreihen und ihre Konvergenzbedingungen, algebraische Funktionen, Variationsrechnung usw.

### Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

#### Zur Lieferungspflicht des Verlegers.

(Vergl. Börsenblatt Nr. 218, 221, 223, 229 u. 231.)

Die Sprechsaalartikel der Herren Buchmann, Zunder und Brüning weisen sicher auf einen rückständigen Popf hin. Welchem Sortimenten wird wohl ein solcher Fall, wie ihn Herr Brüning in Nummer 229 anführt, noch nicht vorgekommen sein? Recht häufig treffen bei mir Sendungen mit achttägiger Verspätung ein, die ich direkt bestellt habe, und teilweise sind es immer dieselben Verleger, die es — nicht nötig haben, auf die Bitten und Bestellungen der Provinzsortimenter einzugehen.

Mir passierte folgender recht sonderbarer Fall. Ich bestellte direkt bei einer bekannten großen Firma ein Werkchen für 2 M ord., 1 M 60 S netto, erhielt es nach zehn Tagen über Leipzig, denn ich stehe mit der betreffenden Firma nicht in Rechnung. Unterdes wurde meinem Kunden, einem hiesigen Dr. phil., die Wartezeit zu lang, und er schrieb an den Verleger, erwähnte, daß er das Buch bei mir bestellt hätte, und erhielt es direkt mit einem höflichen Anschreiben und beigelegter Postanweisung zur Einsendung des Geldes. Also dem Herrn Dr. phil., der dieser Firma absolut nicht bekannt ist, wird ohne weiteres direkt geliefert und einer 30 Jahre bestehenden Firma, die dem betreffenden Verleger nichts schuldet, wird dieses Vertrauen nicht eingeräumt.

Die Einwendung, daß die Barfakturen nicht eingelöst würden, ist wirklich hinfällig, denn dies kommt doch recht selten vor, und wenn es bei Firmen, die in geordneten Verhältnissen arbeiten, einmal vorkommt, so liegt stets ein Versehen vor. Sogenannte »faule Firmen«, und nur diese kommen in Betracht, werden wohl den Verlegern bekannt sein, und das Recht, derartige »Buchhändler« im Börsenblatt öffentlich zu brandmarken, bleibt ihnen immer.\* Die Verluste, die jedoch dem Sortimenter durch mißachtete Wünsche um direkte Lieferung entstehen, sind gewiß höher, als diejenigen der Verleger, die direkt an kreditwürdige Firmen geliefert haben, teilweise also selber schuld daran sind. Man könnte manchemal mit Herrn Lorenz Haber, Neunkirchen, der in Zukunft nur direkt verkehren will, sympathisieren, wenn es sich so machen ließe und Leipzig eben nicht gar zu »bequem« läge. Solange jedoch keine »Lieferungspflicht« existiert, und die kommt sicher nicht, so lange werden derartige Fälle, wie sie die Herren Buchmann und Brüning mitteilten, immer wieder vorkommen; also hübsch stille halten, Ihr Herren Sortimenten!

Rudolstadt.

R. Keil's Nachf. Otto Karl.

\* Dies ist meist sowohl für den Einsender als auch für die Redaktion nicht ohne Gefahr. Eine genaue Prüfung und Herbeiziehung von Unterlagen ist in jedem einzelnen Fall für die Redaktion geboten. Red.

(Zur Lieferungspflicht des Verlegers ferner:)

Ich bin eingeleiteter Sortimenten, aber in dieser Frage stelle ich mich auf Grund eigener trauriger Erfahrung auf Seite derjenigen Verleger, die bei direkten Sendungen vorsichtig sind. Auch als Sortimenten muß man ab und zu ein Buch verlegen, oder hat ein Schulprogramm und ähnliches zu debitorieren. Nun lasse ich nur an Sortimentenfirmen, die in der Liste des Verleger-Vereins mit einer gewissen Anzahl von Rechnungskonten aufgeführt stehen, direkt schicken. Trotz dieser Vorsicht bleiben alljährlich mehrere Barfakturen uneingelöst. Läßt man nach vielfachen Mahnungen einen Postauftrag laufen, so kommt auch der zurück. Klagen kann man auch nicht gut um kleine Beträge, so ergibt sich dann neben zahlreicher Schreiberei einbarer Verlust. Es gibt keinen größeren Vertrauensmißbrauch, als den, Barfakturen über direkte Sendungen nicht einzulösen! Firmen, die sich solchen Treubruch zuschulden kommen lassen, müßten öffentlich gebrandmarkt werden. Man sagt ja, die Verleger könnten im Börsenverein alles durchsetzen. Nun, so mögen sie eine ständige Warnungstafel im Börsenblatt mit denjenigen Firmen einrichten, die Barfakturen über direkte Sendungen nicht einlösen. Ich werde dann gleich verschiedene Namen zur Verfügung stellen.

Hamburg, 4. Oktober 1910.

Justus Pape,  
in Firma Herold'sche Buchhandlung.

#### Restverkauf ohne Genehmigung des Verfassers.

Ein Verleger schloß vor fünf Jahren mit einem Autor einen Verlagsvertrag über einen von letzterem geschriebenen Roman ab. Nach dem Verlagsvertrag erhielt der Autor 50 Prozent des Reingewinnes. Der Roman erschien und versagte vollständig. Von den 3000 hergestellten Exemplaren waren im Laufe der fünf Jahre etwa 150 Exemplare bar abgesetzt und eine Anzahl Remittenden vorhanden, die, stark ramponiert, hätten neu broschiert bzw. gebunden werden müssen. Der Ladenpreis des Buches betrug M 5.—, der Barpreis M 3.—. Im ersten Jahre hatte der Autor vom Verleger einen Vorschuß von M 1500.— erhalten, der auf den zu erzielenden Reingewinn in Anrechnung gebracht werden sollte. Im Vertrage war ein Vorschuß nicht vorgesehen. Nach fünf Jahren trat der Verleger an den Autor mit der Forderung heran, den Vorschuß von 1500 M zurückzuzahlen. Der Autor weigerte sich zur Zurückzahlung mit der Begründung, der Verleger hätte für den Roman nichts getan und wäre somit an dem Mißerfolg des Werkes schuldbar. Eine Klage gegen den Autor hätte der Verleger sicher gewonnen, er stand jedoch davon ab, weil die Zahlungsunfähigkeit des Autors erwiesen war. Nun trat der Verleger an den Autor heran und erklärte, daß, wenn er innerhalb drei Wochen nicht im Besitze des vorausgelegten Geldes sei, er die Bücher des Autors verramschen würde. Der Autor wendete dagegen ein, daß es nicht statthaft sei, die Bücher zu verramschen, außerdem verweigere er nochmals die Zahlung. Nach abgelaufener Frist verkaufte der Verleger die Exemplare an einen Großantiquar und teilte dies dem Autor mit.

Nun klagt der Autor gegen den Verleger auf Schadensersatz und behauptet, daß sein Roman im Laufe der Jahre noch hätte verkauft werden können. Der Barpreis sei M 3.— gewesen, der Herstellungspreis inklusive allgemeiner Unkosten M 1.50. Aus dem Verkauf von 3000 Exemplaren wäre demnach ein Reingewinn von M 4500.— zu erzielen gewesen. M 1500.— Vorschuß habe er erhalten, da ihm aber 50 Prozent von M 4500.— zukämen, hätte er mithin noch 2250 weniger 1500 M = 750 M zu beanspruchen.

Es ist zweifellos, daß der Verleger den Prozeß verliert, wenigstens deuten alle Anzeichen darauf hin.

Wie hätte sich der Verleger verhalten müssen? D.

Anmerkung der Redaktion: Der Verfasser hat zu beweisen, daß durch den von ihm nicht genehmigten Restverkauf seine berechtigten Interessen verletzt worden sind und er wirklich Schaden erlitten hat. Gelingt ihm das, so scheint die Angelegenheit allerdings ungünstig für den Verleger zu liegen. Der Verleger dagegen wird den bisherigen geringen Absatz des Romans zur Begründung seines Verkaufs (vgl. den im Börsenblatt 1909, Nr. 133, mitgeteilten Prozeß) anführen können. — Mitteilungen, wie ein Verleger am besten vorgeht, wenn der Autor nicht in einen beabsichtigten Restverkauf willigen will, dürften eine große Zahl von Verlegern interessieren.