

**Julius Springer in Berlin** ferner:

Zahnärztlicher Kalender für das Deutsche Reich. 1911. Geb. 5 M.  
 Pharmazeutischer Kalender 1911. I. Teil in Leinwand geb., II. Teil geh., zus. 3 M.; I. Teil in Leder geb., II. Teil geh., zus. 3 M 50 J.

**Verlagsanstalt Alexander Koch in Darmstadt.** U 1 u. 15786/87  
 \*Innen-Dekoration XXII, 1. (Januar 1911.) 2 M 50 J.

**Ludwig Witters Verlag in Neustadt a. Saardt.** 15790  
 Dacqué: Was in mein Gaarde gewachse isch. 2 M.

**Verbotene Druckschriften.**

Durch rechtskräftiges Urteil des hiesigen Landgerichts vom 17. November 1910 ist die Unbrauchbarmachung des in Warschau erschienenen Buches »Kobieta i jej wdzieki«, sowie die zu seiner Herstellung benutzten Platten und Formen — mit der sich aus § 41 Absatz 2 St.-G.-B. ergebenden Einschränkung — wegen der gegen § 184 Nr. 1 St.-G.-B. verstoßenden, darin enthaltenen Abbildungen angeordnet worden.  
 Posen, 15. Dezember 1910.

(gez.) Der Erste Staatsanwalt.  
 (Deutsches Jahndungsblatt Stüd 3575 vom 19. Dez. 1910.)

**Nichtamtlicher Teil.**

**Reformbestrebungen  
 im französischen Sortiment.**

Von Ernst Waldmann (Paris).

Mehrere Jahrzehnte hat der Kampf um den Kundenrabatt im deutschen Buchhandel gedauert, und wenn auch das Ideal, das vielleicht manchem Sortimentler vorgeschwebt hat, nicht erreicht worden ist, so ist doch wenigstens ein Zustand geschaffen worden, der auch mittleren und kleinen Sortimentern den Konkurrenzkampf (wenn zurzeit auch unter erneuten Schwierigkeiten) doch immerhin möglich macht. Mit dem, was unter dem Präsidium von Albert Brodhäus und seinen Nachfolgern erreicht worden ist, können wir vorläufig zufrieden sein; den ganz idealen Zustand, daß das Buch ausnahmslos zu seinem vollen Ladenpreis verkauft wird, werden wir aller menschlichen Voraussicht nach wohl kaum erleben, was aber nicht ausschließt, daß nach wie vor an Verbesserungen im Buchhandel gearbeitet wird.

Ubrigens stand der deutsche Buchhandel in seinem Kampf um den Kundenrabatt nicht allein da; nach gelegentlichen Mitteilungen im Börsenblatt scheinen so ziemlich alle Kulturstaaten unter der gleichen Kalamität gelitten zu haben und noch zu leiden. Es ist interessant zu beobachten, daß sich nun auch in Frankreich, dem Lande, in dem man sich bisher in dieser Hinsicht noch am ruhigsten verhielt, eine starke Bewegung zur Abschaffung des Kundenrabatts geltend macht. Am 19. und 20. April 1910 haben Verhandlungen und Beratungen in dieser Richtung stattgefunden, und das damit erreichte Ziel ist am 1. September in Form eines neuen Tarifs in Kraft getreten.

Bevor ich auf diese Verhandlungen, die dem deutschen Sortimentler wie Verleger manche neuen Gesichtspunkte bieten könnten, näher eingehe, möchte ich zum besseren Verständnis für französische buchhändlerische Verhältnisse einen kurzen Abriss der Geschichte und Vorgeschichte der jetzigen Bewegung geben.

Der französische Buchhändler findet seine offizielle Vertretung im »Cercle de la librairie«, der aber in Frankreich nicht die gleiche Rolle spielt wie der Börsenverein in Deutschland. Wohl hat der »Cercle« sein eigenes, prunkvoll ausgestattetes Buchhändlerhaus am Boulevard St. Germain, wohl vertritt er die Gesamtinteressen des ganzen Standes der Regierung und dem Lande gegenüber, aber er hat nicht die Machtmittel in der Hand, um, wie der Börsenverein, den Wünschen einzelner Gruppen seiner Mitglieder auch Geltung zu verschaffen. Einer Klage wegen Preisunterbietung würde der »Cercle« z. B. gar nicht Folge geben können, weil er kein Mittel hat, den Verleger zur Einstellung der Lieferung an den Schleuderer zu bewegen oder gar zu zwingen. In dieser Beziehung ist also der französische Sortimentler ganz auf sich selbst angewiesen.

Etwas, was dem französischen Buchhandel ganz fehlt, ist eine Organisation, wie wir sie in dem »Verband der Kreis- und Ortsvereine« haben, etwas dagegen, was der Franzose hat, was uns aber (in anerkannter Form wenigstens) fehlt, ist eine selbständige Vertretung der Sortimentlerinteressen, das »Syndicat des Libraires«, mit eigenem Organ, dem schon im 19. Jahrgang stehenden »Bulletin des Libraires«, das einmal monatlich erscheint. Diese Sortimentervereinigung hat jedoch so wenig Aktionsfähigkeit und macht so wenig von sich reden, daß vielleicht mancher Berufsgenosse, der jahrelang in Paris war und den französischen Buchhandel genau zu kennen glaubt, nie etwas von diesem »Syndicat« gehört hat. Eine leider sehr große Interesslosigkeit an beruflichen Fragen läßt sich dem französischen Buchhändler, sei er Verleger oder Sortimentler, nicht abstreiten; der Franzose ist nun einmal kein »Vereinsmeier« und selbst für Fachvereine nicht leicht zu haben. Mit Erstaunen lese ich in der Berichterstattung über die Verhandlungen dieses Sortimentervereins die vorwurfsvolle Frage des Präsidenten, ob es von den Mitgliedern zuviel verlangt sei, daß sie sich ein- oder zweimal in zehn Jahren zur Beratung von beruflichen Fragen zusammenfänden. Viele Kollegen, heißt es weiter, scheint bei der Gründung des Vereins im Jahre 1892 das Wort »Syndicat« abgeschreckt zu haben (was im französischen Sprachgebrauch etwas von einem Schutz- und Trugbündnis an sich hat). Man hätte ebensogut sagen können »Freie Vereinigung zum Schutze und zur Förderung der Interessen des Buchhandels«. Zweck und Ziel wären dieselben gewesen; ob aber das Interesse am Verein selbst dadurch gehoben worden wäre, sei doch fraglich. Immerhin ist von diesem »Syndicat des Libraires« die jetzige Reformbewegung ausgegangen.

Wenn irgendwo in der Welt, so sollte man meinen, daß gerade im französischen Buchhandel eine solche Reform, bei dem der »Cercle« als solcher nicht viel helfen kann und wo alles nur auf den guten Willen der Verleger ankommt, am meisten Aussicht auf Erfolg haben sollte, erstens, weil der Sortimentler es nicht wie bei uns mit vierhundert bis fünfhundert über das ganze Land verteilten Firmen zu tun hat (viele Köpfe, viele Meinungen!), sondern nur mit etwa fünfzig bis sechzig, dafür aber sehr großen Häusern, und weil er diese Verleger bis auf einige verschwindend geringe Ausnahmen in großer Vollzähligkeit in Paris beisammen findet; zweitens, weil diese Verleger zum großen Teil sortimentlerfreundlich sind, alle durchaus loyal gesinnt, d. h. sie bekunden großes Interesse an Erhaltung und Fortpflanzung eines leistungsfähigen Sortiments und denken nicht daran, Bestrebungen in dieser Richtung Hindernisse in den Weg zu legen. Was man bei uns über französische Verleger auch sagen mag, — sie liefern längst nicht so viel direkt wie angenommen wird, und wenn direkte Bestellungen aus dem Publikum ausgeführt werden, so geschieht das — ich spreche jetzt von großen und