

graphische Künste) Dr. Nicolaus, Reichsdruckerei, Berlin; Theodor Steinkopff, Dresden; H. Hirsch, Turin (als Stellvertreter). — Klasse 151 (Buchbinderei) Hugo Rosenberg, Turin. — Klasse 152 (Verlagsindustrie) Geh. Kommerzienrat Dr. Reben-Dumont, Köln. — Klasse 153 (Zeitungswesen) Thielem, Mailand; D. Kahn, Mailand; J. Krug, Berlin.

Neue Bücher, Kataloge usw. für Buchhändler.

Catalogue 1911—12 de la Librairie Armand Colin à Paris (6^e), 5 Rue de Mézières.

I. Education — Enseignement. Gr. 8^o. 88 p.

II. Littérature générale. Gr. 8^o. 74 S.

Sprechsaal.

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

Rezensionsexemplare.

(Vgl. Nr. 198 u. 208.)

Herr cand. phil. Georg Boehly in Schottburg (früher Kopenhagen) hat auch meine Firma mit einem Auftrag beehrt. Er wünschte allerdings kein »Rezensionsexemplar«, sondern bestellte ein Exemplar: Waag, Bedeutungsentwicklung unseres Wortschatzes. Da ich nun sehr häufig direkte Bestellungen erhalte, so bediene ich mich einer gedruckten Karte mit der Nachricht, daß ich an Private in Rechnung nicht liefere, und da Nachnahme, wenn eine solche erwünscht sein sollte, nur unnötige Spesen verursache, so sei Voreinsendung des Betrages von $\mathcal{M} \dots + \dots \mathcal{M}$ für Porto das Zweckmäßigste. Bleibt das Geld dann aus, so habe ich wenigstens nur 3 \mathcal{M} eingebüßt; in manchem andern Fall sagt sich der Besteller auch: da ist der Kauf in einer Sortimentsbuchhandlung doch noch billiger. Wer es aber auf eine Gaunerei abgesehen hat, nun, der macht eben die Erfahrung, daß nicht jeder Verleger hereinzulegen ist.

Geplant wird ein gemeinsames Vorgehen gegen diesen »Bücherliebhaber«. Da aber in der Regel solche Kunden gänzlich mittellos sind, so hat man zu den Unannehmlichkeiten noch Kosten zu tragen. Ich würde mich deshalb einem gemeinsamen Vorgehen nicht anschließen. Und glaubt man wirklich, damit solche Büchermarder unschädlich zu machen? Das wird schon deshalb nicht erreicht werden, weil es immer wieder Firmen gibt, die trotz aller schlechten Erfahrungen und Warnungen an dieser Stelle wieder liefern, und das wissen diese Herren sehr wohl. Der Übelstand müßte ja sonst längst beseitigt sein, denn geklagt und geschrieben wird darüber doch schon seit vielen Jahren. Das sicherste Mittel ist: jede einzelne Firma schütze sich durch die bestimmte Erklärung »erst Geld, dann Lieferung« selbst. Hier und da wird man dabei allerdings einen schriftlichen Wutausbruch zu riskieren haben; aber an solche Zuschriften ist der Verleger ja gewöhnt und hat dafür einen Papierkorb. Firmen aber, die sich auf diese Weise Bücherabsatz verschaffen wollen, mögen ruhig weiter liefern; sie verdienen dann geprellt zu werden.

Lahr (Baden).

Moriz Schauenburg.

Eine neue Vereinsbuchhandlung.

Zu dem unter dieser Überschrift in Nr. 210 an dieser Stelle veröffentlichten Artikel erhielten wir nachstehende Zuschriften:

Berehrliche Redaktion,

im Sprechsaal Ihrer Nr. 210 haben Sie eine Mitteilung, die die Buchhandlung des Herrn Wibler angeht. Zur Richtigstellung der dort gemachten Mitteilungen habe ich die Ehre Ihnen mitzuteilen, daß die Gewinnbeteiligung der Neuen Freien Volksbühne an jener Buchhandlung nicht ohne jede Gegenleistung seitens der letzteren gedacht war. Sie sollte dazu dienen, dem Verein der Neuen Freien Volksbühne seine für die Buchhandlung geleistete Propaganda, Anzeigen in der Vereinschrift, auf den Theater-Programmen usw. zu vergüten.

Ich teile Ihnen des weiteren mit, daß der Verein nunmehr auf jede Gewinnbeteiligung an der Buchhandlung von Wibler & Frowein vertraglich verzichtet hat.

Hochachtungsvoll ergebenst

Berlin, den 12. 9. 1911.

Der erste Vorsitzende der Neuen Freien Volksbühne
Land.

In Nr. 120 des Börsenblattes für den Deutschen Buchhandel warnt ein Kollege vor der Buchhandlung der Neuen Freien Volksbühne, die er als eine Vereinsbuchhandlung bezeichnet. Er befindet sich bei diesen Ausführungen in einem großen Irrtum. Tatsächlich sollte von dieser Buchhandlung, die von zwei Privatleuten, Herrn Wibler und Herrn Frowein finanziert und als offene Handelsgesellschaft ins Handelsregister eingetragen wird, ein Teil des Reingewinnes an die Neue Freie Volksbühne abgeführt werden. Dieser Reingewinn sollte aber den Mitgliedern nur insofern zugute kommen, daß eben künstlerisch soziale Bestrebungen hätten verwirklicht werden können, die bisher zurückgestellt werden mußten. Eine Verteilung irgend eines Gewinns ist nach den Satzungen der Neuen Freien Volksbühne verboten. Daß dadurch auf sozialem Gebiete viel hätte geschaffen werden können, wird kein Einsichtiger leugnen. Von einer Rückvergütung an den Käufer in irgend einer Form kann also keine Rede sein. Da uns aber vom Verein der Berliner Mitglieder des Börsenvereins zu unserm Erstaunen mitgeteilt wurde, daß auch eine solche Gewinnverteilung den Satzungen des Börsenvereins widerspricht, haben wir uns noch einmal mit der Neuen Freien Volksbühne in Verbindung gesetzt. Diese hat in der Verwaltungssitzung vom 11. September 1911 auf jeden Gewinnanteil verzichtet, so daß die Buchhandlung der Neuen Freien Volksbühne in keiner Weise mehr als eine Vereinsbuchhandlung zu bezeichnen ist. Wir wären Ihrem Herrn Kollegen dankbar gewesen, wenn er, bevor er einen so schädigenden Artikel gegen uns veröffentlicht hätte, sich vorher mit uns ins Einvernehmen gesetzt hätte, besonders da Herr Frowein selbst Mitglied des Börsenvereins ist.

Hochachtungsvoll

Berlin, 12. September 1911.

Für die Buchhandlung der Neuen Freien Volksbühne
Eberhard Frowein.

Wir begrüßen es mit Freude, daß die Veröffentlichung in Nr. 210 in Verbindung mit der Stellungnahme des Vereins der Berliner Mitglieder des Börsenvereins einen so raschen Erfolg gezeitigt hat, wenn wir auch das Ergebnis solange nicht als ein völlig zufriedenstellendes bezeichnen können, als nicht klar und deutlich auch durch die Firmierung des Unternehmens zum Ausdruck kommt, daß es sich hier nicht um eine neue Vereinsbuchhandlung handelt. Sinn und Zweck der Verkaufsordnung ist es doch in erster Linie, gleiche Lebensbedingungen für alle Sortimentler zu schaffen und die einen nicht ungünstiger als die anderen zu stellen. Dazu gehört aber u. E. nicht nur, daß jede Gewinnverteilung in irgend einer Form an die Mitglieder oder den Verein als solchen unterbleibt sondern daß auch alle Maßnahmen vermieden werden, die im Endergebnis zu einer mittel- oder unmittelbaren Bevorzugung der buchhändlerischen Vereinsgründung gegenüber anderen buchhändlerischen Betrieben führen und den Anschein erwecken, daß die erstere in der Lage sei, den Mitgliedern direkte oder indirekte Vorteile zuzuwenden. Denn an der Natur einer Vereinsbuchhandlung wird dadurch nichts geändert, daß sie auf die Gewinnverteilung an die Mitglieder verzichtet, wenn durch deren Wegfall auch das Vorgehen des Börsenvereins gegen derartige Vereinsgründungen erschwert und der materielle Zusammenhang zwischen Verein und Buchhandlung weniger klar erkennbar wird. Ebenso wenig wird dem eigentlichen Zwecke der Verkaufsordnung durch die Erklärung genügt, daß der Verein auf jeden Gewinnanteil verzichte, solange nicht feststeht, welchen Vorteil der Verein an der Buchhandlung und umgekehrt die Buchhandlung an dem Verein hat. Denn von einer Bedürfnisfrage wird man — so wenig Berechtigung sie zu untersuchen uns auch zusteht — in diesem Falle doch nicht reden können. Vielmehr wird man, in Unkenntnis darüber, welchem eigentlichen Zwecke diese Vereinsgründung durch »zwei Privatleute« dient, auf den Passus der Erläuterung zur Verkaufsordnung hinweisen müssen, daß es Sache der beteiligten Verleger ist, da, wo etwa die Bestrebungen von Vereinsbuchhandlungen den Sortimentsbuchhandel auf einzelnen Gebieten in ungesunder Weise einengen oder gar verdrängen durch geeignete Maßregeln Abhilfe zu schaffen. Red.