

hält, so daß jeder Besucher sich über die Eigenart der auf dem Programm stehenden Musikstücke vorher unterrichten kann. IV. Vorlesungen zur Verbreitung guter Literatur für Erwachsene und die reifere Jugend. Über diese Vorlesungen habe ich schon in meinem Briefe vom 4. Dezember v. J. berichtet. Im Bericht 1910/11 ist bemerkt, daß Herr Hofbuchhändler Wildt für jeden der 8 Erwachsenen-Abende auf seine Kosten Verzeichnisse der Werke des betreffenden Schriftstellers hatte drucken lassen, die an die Zuhörer verteilt wurden. Ein Anhang berichtet über die akademischen Arbeiterunterrichtskurse. Die Kosten für alle diese Veranstaltungen belaufen sich 1910/11 auf fast 20 000 M., und nicht weniger als 7 Kommissionen je mit 3 bis 9 Mitgliedern haben sich in die bedeutende Arbeitslast geteilt. Den Schluß des wahrhaft imponierenden Berichts bildet ein Vortrag von Professor Dr. Otto Harnack über »Die Urform des Wilhelm Meister«, der zu Beginn der Generalversammlung am 4. März d. J. gehalten wurde.

Goethe und kein Ende! Vor kurzem kam dem Briefschreiber ein Zirkular der alten Goethe-Firma Cotta in die Hände, worin diese im Anschluß an ihre vierzigbändige Jubiläumsausgabe von Goethe ein Unternehmen anzeigte, das wohl schon manchem Goetheverehrer als ein unerreichbares Ideal vorgeschwebt haben mag: ein Sach-, Gedanken-, Orts- und Personenregister zu Goethe, das erste, das eine Goethe-Ausgabe erhält. Wie ein Ausfluchtsturm dem staunenden Auge des Wanderers den Blick in neue Gebiete enthüllt, so wird, nach den dem Zirkular beigegebenen Proben zu schließen, dieses Register den Goethe-Verehrern, die wohl niemals so zahlreich waren wie heute, den Einblick in die Weiten des Genius unseres größten deutschen Dichters gewähren, wie er bisher nur von intimsten Kennern gewonnen werden konnte.

Von der Poesie in die Prosa des Erwerbslebens führt uns die Erwähnung eines kleinen Werkes von Paul Vechler, das in der Deutschen Verlagsanstalt erschienen ist und sich »Geschäftserfolg und Lebenserfolg« betitelt. Der Verfasser, Fabrikant technischer Bedarfsartikel und Dr. h. c., hat darin auch den Verkauf von Verlagsrechten gestreift, er bemerkt hierüber (S. 74/75): »Beim Verkauf von Erfindungen, Verlagsrechten u. dergl., also bei Dingen, deren Ertragsfähigkeit zum voraus entweder garnicht oder nicht mit genügender Sicherheit beurteilt werden kann, wird oft ein fester Preis verlangt.« Hiergegen wendet sich Vechler. Er sagt zwar, daß es Fälle gibt, die eine solche Vereinbarung als zweckmäßig, wenn nicht geradezu notwendig erscheinen lassen. Aber er befürchtet, weil solche auf bloßer Wahrscheinlichkeitsberechnung begründete Forderungen unberechtigt sind, daß der Käufer das mit dem Ankauf einer Erfindung oder eines Verlagsrechts zu übernehmende Risiko dem Verkäufer gegenüber zu hoch veranschlagen könne und letzterer deshalb zu wenig erhalten würde. Vechler empfiehlt daher, an Stelle einer Gesamtabfindung Einzelabgaben (Vizenzgebühren) aus den erfolgten Verkäufen zu setzen. »Denn wenn sich beim Vertrieb seine Erfindung, seine literarische Arbeit oder dergleichen nicht zugkräftig und deshalb nicht einträglich erwiese, so wäre der Käufer geschädigt, der im Vertrauen auf den Erfolg eine einmalige Abfindungssumme dafür bezahlt habe. Ergäbe sich aber ein hoher Gewinn, dann würde sich der Verkäufer benachteiligt fühlen, weil er eine wertvolle Sache zu billig abgegeben hat. Wenn beiden Gerechtigkeit widerfahren soll, dann wird die Beteiligung eines Erfinders oder Verfassers an dem finanziellen Ergebnis seiner geistigen Arbeit durch näher zu bestimmende, fortgesetzte Abgaben je nach Stückzahl, Maß oder Gewicht die gerechtere Abmachung

zwischen den Vertragsschließenden sein. Vertragsmäßige Festsetzungen können, sofern die Spekulation ausgeschaltet werden soll, auch in derartigen Fällen für beide Teile nur dann befriedigende sein, wenn darin jede Bevorzugung des einen und jede Benachteiligung des anderen vermieden bleibt.« Diesen Ausführungen könnte wohl mancher Verleger aus vielfach betrüblicher Praxis heraus noch hinzufügen, daß das Risiko vielfach vom Verleger zu gering angeschlagen wird und er es versäumt, sich Zuschüsse zu den Herstellungskosten zahlen zu lassen. In dem berühmten Worte »Habent sua fata libelli« liegt wohl eher eine Mahnung, nicht allzusehr auf den Erfolg eines Buches zu bauen, als eine Ermutung, recht fleißig zu verlegen. In einem vor einiger Zeit erschienenen Börsenblatt-Artikel wurde auch die Frage berührt, wer es leichter habe, der Verleger oder der Sortimentier, und der Verfasser meinte, daß es doch wesentlich einfacher sei, ein Buch zu verlegen, als es auf dem Wege des Sortimentervertriebes an den Mann zu bringen. Was man von Verlegern über diesen Punkt hört, bestätigt allerdings diese Ansicht nicht. Auf der einen Seite die sich immer mehr steigenden Herstellungskosten durch die Anforderungen moderner Buchausstattung, vermehrte Autorenhonorare, Verteuerung von Satz, Druck, Buchbinderarbeiten usw., denen eher eine fallende als eine steigende Tendenz der Bücherpreise gegenübersteht; auf der anderen Seite die vermehrten Ansprüche des Sortimentier-, Kolportage- und Reisebuchhandels und steigende Propagandakosten. Was den täglichen Verdruß anbetrifft, so kann es der Verleger getrost mit dem Sortimentier aufnehmen, namentlich jetzt in der Remittenzzeit gilt die Devise »Arbeiten und nicht verzweifeln« für ihn gerade so wie für den Sortimentier. Das Lied von der Teilnahmlosigkeit des Sortimentiers, in diesen Blättern schon so häufig angestimmt, findet immer wieder eine neue Melodie. Mehr Sachlichkeit in der Korrespondenz, ein genau geführtes Bestellbuch, mehr Korrektheit in den Bestellungen sind Desiderata, durch deren Berücksichtigung viel Zeit gespart wird. Über den Ton der Korrespondenzen kann man oft genug in Verlegerkreisen Klagen hören. Aber verlassen wir diese Betrachtungen! Möge man sich auf beiden Seiten immer wieder der Solidarität der beiderseitigen Interessen bewußt werden. Je mehr Sortiment und Verlag Hand in Hand arbeiten, desto besser wird es auch um unseren Beruf stehen. Daß vereinte Kräfte zum Ziel führen, zeigt auch das nachstehende Inserat des Stuttgarter Buchhändlervereins, das die Tagesblätter kurz vor den Konfirmationen brachten:

Gute Bücher

eignen sich am besten

als Konfirmationsgeschenke.

Es darf wohl als ein Musterinserat bezeichnet werden und als ein erfreuliches Ergebnis gedeihlichen Zusammenwirkens. Der Text knapp und klar, nicht mit Büchertiteln vollgepfropft, die doch nur dem Büchertkundigen und dem an den Umgang mit Büchern Gewöhnten etwas sagen,