

No. 337: Historische und kulturgeschichtliche Darstellungen von Ereignissen und Festlichkeiten. Karikaturen. Studentica. Militärkostüm- und Schlachtenbilder, Portraits und Städteansichten. Topographische Werke. 8°. 32 S. 1306 Nrn.

Werke aus verschiedenen Wissensgebieten. — Monatliches Verzeichnis Neue Folge No. 2 (November 1913) neuerer Erwerbungen, Antiquaria und wichtiger neuer Erscheinungen des In- und Auslandes, angeboten von Karl W. Hiersemann in Leipzig, Königstrasse 29. 8°. S. 41—98. No. 284—712.

Bücherei. Bilder und Sprüche. 20. Jahrgang 1913/14. Ausgegeben von (. . . Sort.-Ja. . .). Herausgegeben von Ernst Röttger's Verlag in Cassel. Kl.-8°. 112 S. m. Abbildungen und Beilagen.

Taschenbuch für Bücherfreunde 1913. Herausgegeben von Rudolf Greinz. Verlag von L. Staackmann in Leipzig. Kl.-8°. 328 S. m. Abbildungen.

Bücher für den Weihnachtstisch 1913 aus dem Verlage Velhagen & Klasing in Bielefeld und Leipzig. 8°. 58 S. mit zahlreichen Abbildungen.

Christlicher Bücherschatz für das Jahr 1913. Illustrierter Weihnachtstatalog fürs evangelische Haus, zugleich Katalog des Vereins von Verlegern christlicher Literatur. Herausgegeben von Dr. phil. Joh. Jeremias, Pastor zu Limbach i. S. 35. Jahrgang. Gr.-8°. 176 S. mit zahlreichen Abbildungen und Beilagen. Leipzig, Verein von Verlegern christlicher Literatur, Vertreter: H. G. Ballmann.

Der Zwiebelfisch. Eine kleine Zeitschrift für Geschmack in Büchern und andern Dingen. 5. Jahrgang, Heft 5. 8°. S. 157—192. München 1913, Hans von Weber Verlag.

Aus dem Inhalt: Vom Kitsch. — Von Büchern und andern Dingen: Bücherpädagogik im wilden Westen. — Eine Goethe-Fälschung.

Sprechsaal.

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

Gegen den Staub.

(Vgl. Nr. 252, 257, 259, 261 u. 262.)

Wir haben die verschiedenen Eingesandts »Gegen den Staub« gelesen und bitten Sie um freundl. Aufnahme unserer nachstehenden Ausführungen, die ganz gewiß manchem Interessenten in Ihrem Leserkreis dienlich sein dürften.

Die ersten Apparate, die auf mechanischem Wege Staub und dergl. von den Gegenständen entfernten, bestanden aus Blasebälgen mit Luft- und Staubbehältern. Die Bälge wurden teils von Hand, teils durch Maschinen (Elektromotoren) angetrieben. In neuerer Zeit ist man aber infolge häufiger Reparaturen an den Blasebälgen von deren Verwendung abgegangen und hat einfach und doppelt wirkende Turbinen zum Auffangen eingeführt. Diese Apparate unterscheiden sich dadurch, daß die einfach wirkenden Turbinen eine hohe Tourenzahl der Motoren bedingen, während die doppelt wirkenden Turbinen mit bedeutend geringeren Touren und daher geringerem Geräusch arbeiten. Der größte Vorteil bei Verwendung von Turbinensaugern besteht aber darin, daß ein Verschleiß des Apparats nicht stattfindet, da sich die Turbinen frei drehen und sie mit dem Motor direkt gekuppelt sind. An einem solchen Sauger ist lediglich einige Obacht auf den Motor zu geben (Ölung und Sauberhaltung der Bürsten). Auch geschieht das Saugen bei diesen Turbinensaugern in stets gleichbleibender Stärke.

Dagegen weisen die Blasebälgsauger (ebenso die Membransauger wie der »Santo«) Nachteile auf, die bei der Anschaffung eines Staubsaugers nicht genug beachtet werden können. Die Blasebälge bzw. Membranen bestehen aus Leder oder Gummi und werden durch den Motor mit Hilfe von Exzentern oder Hebelungen in rasend schnelle Bewegung versetzt. Dieses Material (Leder, Gummi) ist aber auf die Dauer solch übermäßiger Anstrengung nicht gewachsen und gibt daher zu dauernden Mißständen und Reparaturen Veranlassung, ganz abgesehen davon, daß auch die Exzenter und Hebelungen schon bald klapperig werden und starkes Geräusch verursachen. Auch das Saugen geschieht stoßweise, wie die Gebläse gestochen werden.

Wenn man zuletzt noch die Saugstärke in Betracht ziehen will, so ist auch hier bei Ankauf eines Staubsaugers Vorsicht am Platze. Die Saugwirkung darf keine zu starke sein, da sie dann bei feinen Geweben und empfindlichen Gegenständen außer dem Staub auch noch Gewebepartikelchen usw. mitreißt.

Alle oben angegebenen Nachteile vermeidet der neu konstruierte Staubsauger »Vaku«, der mit Doppelturbine arbeitet und deutsches

Fabrikat darstellt. Wir sind zu jeder gewünschten Auskunft gern bereit und versenden die erforderlichen Druckunterlagen kostenlos.

Halle a. S.

Oppermann & Fischer.

Zweierlei Maß.

Es vergeht fast keine Woche, in der nicht Anfragen an uns gelangen, ob es dem Sortimentergestattet sei, zu denselben Preisen an das Publikum zu liefern wie der Verleger. Wenn der Laie es nicht schon sonderbar findet, daß der Verleger überhaupt mit seinem unmittelbaren Abnehmer in Wettbewerb tritt, so wird es ihn um so mehr befremden, daß der Sortimenter in einer ganzen Reihe von Fällen von der Lieferung gänzlich ausgeschlossen ist, nämlich überall da, wo es der Verleger für gut findet oder durch besondere Umstände gezwungen ist, das Geschäft direkt zu machen. Der Fachmann weiß, daß die Vielgestaltigkeit der Praxis und die mancherlei Beziehungen zwischen Verlag und Öffentlichkeit Ausnahmen schaffen können, die einen direkten Verkehr mit einem bestimmten Abnehmerkreise zu einer unbedingten Notwendigkeit für den Verleger machen, da sie vielfach erst die Voraussetzung für die Übernahme eines Werkes bilden. Es soll hier auch nicht untersucht werden, ob diese Voraussetzungen nicht oft durch eine klare Darlegung der buchhändlerischen Verhältnisse gegenüber dem betreffenden Kontrahenten beseitigt werden könnten, vor allem mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit des Verkehrs und der Erhaltung guter Beziehungen zwischen Verlag und Sortiment. Denn darüber kann doch kein Zweifel bestehen, daß jede dieser Ausnahmen den Keim der Zerstörung dieser Beziehungen in sich trägt und daß die Verstimmung gegen einen Verleger in demselben Maße wächst, in dem diese Ausnahmefälle sich mehren. Es wird daher im eigenen Interesse des Verlegers liegen, diese Ausnahmen tunlichst zu beschränken und dabei nur dem tatsächlichen Zwange, nicht einer eingebildeten Notlage zu folgen. Dann wird er sich auch mit Erfolg nicht nur auf die Verkaufsordnung berufen können, sondern auch bei jedem einsichtigen Sortimentergeständnis finden.

Wofür aber das Sortiment und mit ihm jeder gerecht und billig denkende Verleger kein Verständnis besitzt, sind die Fälle, in denen der Sortimenter sich für ein Werk verwenden soll und von seinem Kunden dann erfahren muß, daß dieser es bei direktem Bezuge von dem Verleger um ein Drittel oder ein Viertel des Preises billiger erhält. Es ist selbstverständlich, daß wir dem Sortimentergeständnis auf seine Anfrage, ob er berechtigt sei, zu dem gleichen Preise (eventuell ohne jeden Verdienst) zu liefern, antworten müssen, daß eine solche Berechtigung nicht gegeben sei, ja daß im Gegenteil eine billigere Lieferung gegen die Verkaufsordnung verstoße. Aber wer wollte sich Ausführungen wie den folgenden verschließen, die in dieser und ähnlicher Form zu oft an uns gelangen, als daß wir sie unberücksichtigt lassen könnten, wenn sie auch ihrer Sprache wegen meist von der Aufnahme in das Börsenblatt ausgeschlossen werden müssen?

»Wiederholt hat man mir«, schreibt ein Einsender, »beim Vorzeigen eines Werkes geradezu ins Gesicht gelacht und meine Empfehlung mit dem Hinweis beantwortet: 'Das habe ich schon lange viel billiger angeboten erhalten'. Seitdem habe ich dann auf solche Geschäfte einfach verzichtet; aber was will man auf die Dauer tun? Der Verleger sollte sich doch unter allen Umständen der Vermittlung des Sortiments bedienen und nicht über dessen Kopf hinweg Sonderangebote machen, die dem Sortimentergeständnis erst durch die Kundenschaft selbst zur Kenntnis kommen. Es ist wider Treu und Glauben gehandelt, wenn ein Verlag den Sortimentergeständnis durch bestechende Anzeigen im Börsenblatt zum Bezug irgendeines Werkes veranlaßt und gleichzeitig hingehört und dieses Werk auch Privaten mit besonderen Vergünstigungen empfiehlt.«

Welcher billig denkende empfindet nicht die Wahrheit dieser Worte, und wem leuchtet bei einigem Nachdenken nicht ein, daß der Verleger mit derartigen Manipulationen selbst den Ast absägt, auf dem er sitzt? Wäre es nicht richtiger, die Stellung des Buchhandels in der Öffentlichkeit dadurch zu festigen, daß er das Vertrauen des Publikums zum Sortiment stärkt, statt durch derartige Geschäftsmanöver den Eindruck hervorzurufen, daß der Sortimenter entweder nicht leistungsfähig oder nicht reell ist? Wir wiederholen: nicht um die in der Verkaufsordnung vorgesehene berechtigten Ausnahmefälle handelt es sich hier, sondern um eine Praxis, deren Folgen nicht nur in der Aufhebung des Ladenpreises, sondern auch in so schweren Schädigungen für das Ansehen unseres ganzen Standes bestehen, daß eine Umkehr auf dem jetzt eingeschlagenen Wege in erster Linie im Interesse des Verlags selbst liegt. Denn solange er überhaupt noch Wert auf das Sortiment legt, wird er diesen Wert nicht selbst dadurch herabmindern dürfen, daß seine geschäftlichen Manipulationen es dem Publikum entweder im Lichte der Unfähigkeit oder der Unredlichkeit erscheinen lassen.

Red.