

Niedersachsen. Schleswig-Holstein. Die Hansa-Städte. Rheinland-Westfalen. Antiq.-Katalog No. 258 von List & Francke in Leipzig. 8°. 30 S. 829 Nrn.

Königreich und Provinz Sachsen. Thüringen. Schlesien. Antiq.-Katalog No. 259 von List & Francke in Leipzig. 8°. 38 S. 1064 Nrn.

Süddeutschland und die Schweiz. Antiq.-Katalog No. 260 von List & Francke in Leipzig. 8°. 1077 Nrn.

Bazar-Actien-Gesellschaft. — Das Leipziger Tageblatt berichtet über die am 15. Mai stattgefundene Generalversammlung der Bazar-Actiengesellschaft folgendes:

Die General-Versammlung war von 9 Aktionären mit 165 Aktien und 634 Genußscheinen besucht, welche 159 Stimmen vertraten. Der vorgelegte Geschäftsbericht und die Bilanz wurden genehmigt. Beschlossen wurde, 5% Dividende auf die Aktien, sowie 5% Superdividende auf Aktien und Genußscheine zu verteilen. Seitens des Vorsitzenden wurde ausgeführt, daß der im abgelaufenen Geschäftsjahre erzielte Gewinn von 431 272 M 71 S der größte seit Bestehen der Gesellschaft sei. Es sei zu hoffen, daß auch die nächstfolgenden Jahre nicht minder gut verlaufen würden, wenn nicht unvorhergesehene politische Ereignisse eintreten sollten, die den Gewinn schmälern könnten. Indes könne wohl für 1894 ein gleich hoher Gewinn wie für 1893 in Aussicht gestellt werden. Auch könne versichert werden, daß innerhalb weniger Jahre sämtliche Aktien amortisiert sein und nur noch Genußscheinbesitzer vorhanden sein würden. Das ausscheidende Aufsichtsratsmitglied, Herr Kommerzienrat Franz Wagner-Leipzig, wurde wiedergewählt.

Allgemeiner deutscher Buchhandlungsgehilfenverband. — Der amtliche Teil der heutigen und der letzten Nummer d. Bl. enthält die Einladung zur 24. ordentlichen Hauptversammlung des „Allgemeinen deutschen Buchhandlungsgehilfenverbandes“. Die Tagesordnung ist außergewöhnlich umfangreich und umfaßt 40 Beratungsnummern. Die Begründungen der einzelnen Anträge und zum Teil auch deren Wortlaut werden den Mitgliedern durch besonderes Rundschreiben, das sich im Druck befindet, bekannt gegeben werden.

Personalnachrichten.

Achtzigster Geburtstag. — Der „Kunst für Alle“ (9. Jahrg. Heft 17) entnehmen wir folgende Mitteilung:
Am 4. Juni feiert der Begründer und Senior der jetzigen Verlags-

anstalt für Kunst und Wissenschaft zu München Herr Kommerzienrat Friedrich Brudmann, seinen achtzigsten Geburtstag. Unvergänglich verknüpft ist der Name des Jubilars mit der von ihm im Beginne der sechziger Jahre erbildeten Goethe-Galerie von Wilhelm Kaulbach, die es zu einem in der damaligen Zeit überraschenden und einzig dastehenden Erfolge brachte. Friedrich Brudmann war damit der erste, der es unternahm, photographische Reproduktionen von Gemälden in einer Größe herauszugeben, die zwar heute schon weit überholt ist, die aber damals das Maß des bislang Gebotenen weit übertraf. Aus der langen Reihe von Verlagswerken, die ihren Ursprung in der geistigen Regsamkeit Friedrich Brudmanns haben, seien als der hervorragendsten einige erwähnt: die vielumfassende „Porträt-Kollektion“, das große Prachtwerk über die „Schweiz“, die lange Reihe der Bilder-Cyklen zu Einzelwerken unserer Klassiker, die „Hohenzollern und das deutsche Vaterland“, das große „Menzelwerk“, sowie auch besonders die monumentalen Unternehmungen des letzten Jahrzehntes, die sich auf rein kunstwissenschaftlichem Gebiete bewegen.

Jubiläum. — Wie wir vernehmen, begehrt Herr Hofbuchhändler Constantin Wild in Baden-Baden am 1. Juni d. J. sein fünf- und zwanzigjähriges Geschäftsjubiläum. Der in den besten Jahren stehende Jubilar begründete unter bescheidenen Verhältnissen am 1. Juni 1869 das jetzt zur Blüte gelangte Geschäft, das er durch rastlosen Fleiß und hervorragende buchhändlerische Tüchtigkeit zu großer Bedeutung emporgebracht hat. Wir freuen uns, den geehrten Herrn Kollegen zu diesem frohen Gedentage erster Berufsarbeit begrüßen zu dürfen, und wünschen ihm aufrichtig Glück zu fernerer gesegneter Arbeit und persönlichem Wohlergehen.

Staroperation. — Aus Wiesbaden wurde uns über das Befinden des Herrn Chr. Limbarth die nachfolgende Mitteilung gemacht, die wir wiedergeben, indem wir uns den am Schlusse ausgesprochenen Wünschen von Herzen anschließen:

„Die zahlreichen Freunde und Bekannten unseres Kollegen Herrn Chr. Limbarth in Wiesbaden werden mit Teilnahme vernehmen, daß Herr Limbarth sich in diesen Tagen einer Staroperation unterworfen hat und daß der bisherige günstige Verlauf zu der sicheren Hoffnung berechtigt, daß auch die weitere augenärztliche Behandlung von einem glücklichen Erfolge begleitet sein wird. Möge es unserem lieben Freunde recht bald vergönnt sein, von einem Zustande befreit zu werden, der ihn schon lange Zeit gequält und in seiner Thätigkeit außerordentlich behindert hat.“

— Sprechsaal. —

Sortimenter-Berein!?

II. (Vgl. Börsenblatt Nr. 109.)

Wer in der letzten Zeit das Börsenblatt nicht nur flüchtig gelesen hat, der wird in ihm mancherlei gefunden haben, das dem Inhalte nach in schroffem Gegensatz stand, aber doch ein gleiches Bild — leider sogar in erschreckender Deutlichkeit — zeigte, nämlich wie in Verleger- und Sortimenterkreisen das Gefühl der beruflichen Zusammengehörigkeit mehr und mehr schwindet, wie Verleger und Sortimenter sich nicht mehr als Geschäftsfreunde betrachten, die zur gegenseitigen Förderung ihrer Geschäftsinteressen auf sich angewiesen sind, sondern als Gegner, deren jeder den andern beargwöhnt. Und diese Erscheinung ist sehr zu beklagen.

Erklärungen von Sortimentern, daß sie unverlangte Sendungen unter Spesenachnahme remittieren wollen, gehören bereits so sehr zum Alltäglichen, daß sie, wie es scheint, keinen besonderen Eindruck mehr machen. Wenn aber in den letzten Tagen ein westfälischer Kollege bekannt macht, daß er auf Inserate im Börsenblatte, durch die Nova zurückverlangt werden, nicht mehr reagieren will, so bekundet er damit nicht nur eine sehr starke Gereiztheit gegen den Verlag, sondern auch, daß er sich nicht überlegt hat, welche üblen Folgen die Durchführung seiner Drohung für ihn selbst haben kann. Denn er kann die Bedingungen der Geschäftsbeziehungen, in denen er zu den Verlegern steht, rechtsverbindlich nicht durch Erklärungen seinerseits teilweise ändern. Dazu gehört, daß die Verleger ihr Einverständnis erklären. Beachtet er die Anzeigen im Börsenblatt nicht, so kann es ihm passieren, daß er dem Verleger, dem er heute hartnäckig Remission verweigert, sich morgen auf Gnade oder Ungnade ergeben muß, um ein fest bestelltes Buch zu erlangen.

Als Gegenstück zu den Maßnahmen von Sortimentern, sich gegen die Verleger zu wehren, kann man die Handlungsweise eines Verlegers betrachten, der, wie kürzlich im Sprechsaal zu lesen, ohne irgend welche vorherige Anzeige die Barbestellung eines Sortimenters mit geringeren Prozentsätzen als sonst rabattiert hat, weil dieser die Neuigkeitsanzeigen des Verlegers unbeachtet ließ.

Beide, Sortimenter, die Remission mit Spesenachnahme androhen, und Verleger, die nur denjenigen Sortimentern mit hohem Rabatt liefern wollen, die sich für Neuigkeiten verwenden, sind im Recht. Dem Einundsechzigsten Jahrgang.

Sortimenter kann billigerweise nicht zugemutet werden, daß er die nicht geringen Spesen der Hin- und Herendung für Bücher trägt, die abzugeben er gar keine Aussicht hat. Vom Verleger aber kann man nicht verlangen, daß er solchen Firmen, die sich auf Annahme fester Bestellungen beschränken, denselben hohen Rabatt gewährt, wie denen, die ein großes Interesse für den Vertrieb der Nova an den Tag legen.

Leider ist aber auch vielen Verlegern die Einsicht abhanden gekommen, daß und was ihnen die Thätigkeit des Sortimenters nützen kann, und so haben sie Barpreise mit hohem Rabatt festgesetzt, die jedem zu gute kommen, der in Leipzig einen Kommissionär hat, einerlei, ob er seine Bestellung durch eigene Arbeit veranlaßt hat oder den Ankündigungen des Verlegers verdankt, während dem Sortimenter, der à cond. bestellt und sich für den Absatz bemüht, die nachträgliche Erlangung des erhöhten Rabattes in jeder möglichen Weise erschwert wird. Das ist aber der sicherste Weg, dem Sortimenter die Verwendung für Neuigkeiten zu verleidern; denn billig erscheint nur das gerade umgekehrte Verfahren, nämlich, daß dem thätigen Sortimenter Rabattvorteile gewährt werden und daß der den Vertrieb Verweigernde auch bei Barbezug auf den Minimalrabatt beschränkt wird.

Was für Bedeutung aber die Thätigkeit eines Sortimenters für den Verleger haben kann, werden besonders die Besitzer und früheren oder jetzigen Gehilfen solcher Sortimentergeschäfte beurteilen können, die nur mit einer kleinen Anzahl Verleger in Rechnungsverkehr stehen. Wie manches Beispiel giebt es da, daß von den größten Verlagsfirmen fast nichts gebraucht wird, während mit kleinen, koulanten Verlegern sehr rege Geschäftsbeziehungen unterhalten werden!

Nun ist zuzugeben, daß die jetzt häufig in unerquicklicher Weise zugespitzten Beziehungen zwischen Sortiment und Verlag in der Vergangenheit begründet sind. Oder, wem sind nicht mehr die Zeiten in Erinnerung, wo einzelne Firmen durch Schleuderangebote, die sie über weite Gebiete verbreiteten, das zahlungsfähige Publikum als Kundschaft an sich rissen, während den übrigen Sortimentern nur die nachlässigen Zahler blieben? Ist es ein Wunder, wenn nach solchen Erfahrungen so manchem Sortimenter die Hand erlahmte und er keine Freude mehr fand am Novavertriebe, mit dem er doch nur seinem Konkurrenten die Wege ebnete?

Erfreulicher Weise waren den Verlegern die bedingungslosen Barbestellungen besonders angenehm, und so räumten sie denjenigen Firmen,