

ein Inserat des neuen Kollegen, in dem er mitteilt, daß er seine seit 1894 bestehende Buchhandlung mit dem Gesamtbuchhandel in direkten Verkehr zu bringen wünscht. Zufällig kam ich vor einigen Tagen, beim Durchwandern des Ortes, an dem Hause des Math. Jun vorbei. Es wird den Herren Verlegern, die die Absicht haben, mit Jun in regen Verkehr zu treten, von Interesse sein, zu erfahren, daß das Schaufenster des Ladens einige Probenummern von „Alter und Neuer Welt“, „Sonntagszeitung“ und dergleichen enthält; das andere Fenster, scheinbar zur Wohnung gehörend, war mit verschiedenen Sorten Cigarren dekoriert.

Die Lehrerkundschaft des ganzen Regierungsbezirks scheint mit oben erwähntem Katalog bedacht und von ihm beeinflusst zu sein, denn es wurde von mir auf Grund des Katalogs ein darin angebotener Rabatt verlangt. — Der Krebschaden des Sortimenters liegt, wie schon so oft betont, in der Hauptsache mit darin, daß sich immer noch Kommissionäre finden, die Kommissionen von Buchbindern u. dergl. in kleinen Orten (Ehrang liegt nahe bei Trier und hat höchstens ca. 3000 Einwohner) ohne vorherige Erkundigung übernehmen. Eine Kontrolle über die Geschäftsführung solcher Firmen ist eben unmöglich.

Es soll nicht verkannt werden, daß ein Kolporteur, der sich nur mit dem Vertrieb von Journalen und populärer Litteratur befaßt, in solchen kleinen Orten existieren kann, ohne den Buchhandlungen in den umliegenden Städten besonderen Schaden zuzufügen; erstreckt sich aber diese „buchhändlerische Thätigkeit“ auf den Vertrieb von pädagogischer Fachlitteratur, auf Lehrmittel, sowie überhaupt auf wissenschaftliche Litteratur — mit Angebot von unbestimmtem Rabatt —, so scheint es doch geboten, einem solchen Verfahren mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln entgegenzutreten.

**Erwiderung.**

Die Redaktion hat mir vorstehenden Artikel zugesandt mit Rücksicht darauf, daß ich die Kommission der Firma Math. Jun übernommen habe.

Der Herr Einsender geht von der Voraussetzung aus, daß ich die Kommission ohne vorherige Erkundigung übernommen hätte. Woher ihm diese Wissenschaft gekommen ist, weiß ich nicht. Ich stehe mit Herrn Jun schon seit einer Reihe von Jahren in Verbindung und kann nur sagen, daß Herr Jun sein Geschäft in durchaus sachgemäßer Weise führt, was ich nach der Art seiner Bestellungen wohl zu beurteilen vermag. Ich bin über Herrn Jun informiert und sehe keinen Grund, weshalb ich seine Kommission nicht übernehmen sollte.

Herr Viny scheint daran Anstoß zu nehmen, daß Herr Jun seither Lehrer gewesen ist. Nun, schon seit vielen Jahren haben wir unter den Inhabern von Buchhandlungen eine Anzahl von Herren, die früher Lehrer gewesen sind, und ich denke, gerade dieser Stand hat für den Buchhandel mehr Verständnis als viele andere.

Ferner bemängelt Herr Viny das Schaufenster des Herrn Jun, und da muß ich freilich erwidern, daß ein Leipziger Kommissionär die Uebernahme der Vertretung unmöglich von der Art des Schaufensters und dessen Ausstattung abhängig machen kann; es soll sogar Buchhandlungen geben, die gar kein Schaufenster und doch einen Kommissionär in Leipzig haben.

Neu ist mir, daß Herr Jun Kataloge mit Rabattangebot versandt hat, und das mißbillige ich genau so wie Herr Viny. Ich bin ein entschiedener Gegner des Rabattangebotes, habe das bisher schon oft bethätigt und werde es auch in diesem Falle thun, indem ich Herrn Jun auf die Folgen seines Rabattangebotes aufmerksam mache und, wenn nötig, die entsprechenden Konsequenzen ziehe.

Ich bin sicher, daß dieser Hinweis genügen wird, Herrn Jun zu veranlassen, seine Rabattangebote einzustellen.

Durch eine direkte Mitteilung des Herrn Viny an mich wäre die Sache in der einfachsten Weise zur Erledigung gekommen; dann wäre Herr Viny das Schreiben seines Artikels, mir die Erwiderung und vor allen Dingen den verehrten Lesern des Börsenblattes die Lektüre beider Artikel erspart geblieben, und das würde sicher ein Gewinn für alle Teile gewesen sein.

Leipzig, den 23. Oktober 1900.

Otto Maier.

**Ausführung einer Bestellung.**

**Anfrage.**

Ich bestellte vom Verleger: 100 Rechenbuch Hefte von 1 bis 9. Darauf erhielt ich je 100 Hefte 1 bis 9, also zusammen 900 Hefte. Ist der Verleger berechtigt, die Bestellung so auszulegen? Ich bitte um Meinungsäußerung. Meiner Ansicht nach hätte der Verleger nur zusammen 100 Hefte liefern dürfen.

M. N.

Antwort der Redaktion. — Die Bestellung ist nicht völlig klar. Da aber die Anzahl der einzelnen Hefte nicht angegeben ist, die Bestellung auch nicht auf „gemischt“ lautet, so ist unseres Erachtens der Verleger im Recht, wenn er sie so ausführte, wie gesehen. Aussprache erbeten.

**Anzeigebblatt.**

**Geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen.**

**Verkaufsanträge.**

In einer Industriestadt Sachsens ist ein altes hochangesehenes Sortiment, das einen Reingewinn von ca. 4500 M. pr. Jahr abwirft, für 20000 M. bei 10000 M. Anzahlung zu verkaufen. An Betriebskapital sind 4000 M. nötig. Gef. Gebote unter J. E. # 1385 an die Geschäftsstelle d. B.-V.

**In Berlin**

ist ein gutes mittleres Sortiment, das auf allen Verlegerlisten steht, zu verkaufen. Zur Uebernahme und Betrieb sind 20000 M. nötig. Gef. Angebote unter Z. R. # 1383 an die Geschäftsstelle d. B.-V.

Einem tüchtigen Sortiment, der sich in einer Großstadt selbständig machen will, bietet sich hierzu selten günstige Gelegenheit durch Uebernahme eines sehr angesehenen Geschäfts zum Lager- und Inventarwerte. Leipzig. Bruno Witt.

Sortiment mit Antiquariat in grosser Universitätsstadt, günstigste Lage, seit über 25 Jahren bestehend, in raschem Aufblühen begriffen, mit schönem Lager, grossem, wissenschaftlichem Antiquariat und elegantem Inventar soll aus rein persönlichen Gründen baldmöglichst zum ausserordentlich niedrig angesetzten, Inventurpreis von ca. 17000 M. verkauft werden. Anfragen erbittet L. Fernau in Leipzig.

Stebenundsechzigster Jahrgang.

**Selten günstiges Angebot zur sicheren Existenz oder Geschäftserweiterung.**

Eine bis auf die Neuzeit ergänzte Leihbibliothek, ca. 13000 Bde. in deutscher, französischer u. englischer Sprache, gebunden, gut erhalten, ist zu dem äußerst billigen Preise von rund 4500 M. zu verkaufen.

Für sich Etablierende oder Firmen, die sich eine Leihbibliothek zulegen wollen,

eine selten günstige Gelegenheit zur sicheren Existenz, resp. zur rentablen Erweiterung.

Die Bibliothek ist genau kollationiert, so daß unkomplette Werke nicht vorhanden sind. Ein Katalog braucht vorläufig nicht gedruckt zu werden, da ca. 200 vorhanden sind.

Bei Aufgabe von Prima-Referenzen wird auch

bequeme Zahlungsweise gewährt.

Reflektanten belieben ihre Adresse unter „Leihbibliothek 1379“ der Geschäftsstelle d. B.-V. bekannt zu geben.

Anderer Unternehmungen halber soll ein seit mehreren Jahren bestehendes, fast konkurrenzloses und ganz risikoloses Spezial-Grosso- und Versandgeschäft des Kunsthandels mit kleinem Buchverlag und ständig wechselnder Kundschaft verkauft werden. Es bietet sich hier besonders für Anfänger eine selten günstige Gelegenheit zur Etablierung mit entsprechend geringem Kapital. Objekt ca. 15000 M. Reingewinn ca. 3000—4000 M., der dauernd steigt. Da das Hauptgeschäft in die Weihnachtsaison fällt, würde sich die Uebernahme für event. Reflektanten baldmöglichst empfehlen. Selbstreflektanten erhalten genauere Auskunft unter V. 1378 durch die Geschäftsstelle d. B.-V.

Altangesehenes Berliner Sortiment mit vornehmer und treuer Kundschaft, das bei allen grösseren Verlegern offenes Konto hat, Umsatz ca. 43000 M., ist preiswert wegen Uebergang des Besitzers zu einem anderen Beruf zu verkaufen. Angeb. nur von Selbstkäufern unt. F. V. # 1384 an die Geschäftsstelle d. B.-V. erbeten.

