

**Trowitsch & Sohn in Frankfurt a/D.**

Stoepel: Preussisch-Deutscher Gesetzbuch. 4. Aufl. Bd. 1—8.  
100 M.; geb. 120 M.

U 2

**Verlag der Frauen-Kundscha Schweizer & Co.,  
G. m. b. H. in Berlin.**

\*Arzybaschow: Erinnerungen eines alten Staatsanwalts. 2 M.

11663

**Leopold Voß in Hamburg.**

Jaeger: Die Bakteriologie des täglichen Lebens. Geb. 8 M.

11624

**Bürcher & Furrer in Zürich.**

\*Egli: Schweizerische Reformationgeschichte. Bd. I. 6 M 50 S;  
geb. 8 M.

11661

## Nichtamtlicher Teil.

### Über Versteigerungen.

(Vgl. Nr. 221, 227 d. Bl.)

Zu der Erwiderung des Herrn Prager auf meine Ausführungen im Börsenblatt Nr. 227 muß ich noch einmal das Wort ergreifen, zumal hier im Börsenblatt bisher über die Praxis des Versteigerungswesens noch sehr selten etwas gesagt wurde. Auch das »Lehrbuch des Deutschen Buchhandels« beschäftigt sich nur kurz (anderthalb Seiten) mit den »Auktionen« (das gute deutsche Wort Versteigerung kann vielleicht bei einer Neuauflage wenigstens in Klammern beigelegt werden). Es ist aber auch dort (Band II, Seite 239) darauf hingewiesen, daß es für den Versteigerer selbst sehr mißlich ist, Limiten (= Steigerungsaufträge »bis — «) anzunehmen, da er eben nicht gut zweien Herren dienen kann. Ich habe nun versucht, dadurch daß ich selbst bei meinen Versteigerungen nur feste Gebote annehme, allen Wünschen nach beiden Seiten hin gerecht zu werden, habe aber damit Herrn Pragers Mißfallen erregt. Auf meine Anfrage nach einem besseren Verfahren gibt mir nun Herr Prager den Rat, statt fester Gebote lieber Limiten anzunehmen und bei großem Unterschied zweier Limiten, oder falls nur ein Auftrag vorliegt, willkürlich selbst einen Mittelpreis festzusetzen! Wie Herr Prager meint, ist dies allgemein üblich, ich habe auch selbst bei meinen ersten Versteigerungen diese Praxis befolgt, aber gerade dabei von beiden Seiten viele Beschwerden bekommen, denn trotz hoher Limiten hofft mancher doch auf ganz niedrige Preise und findet dann die geforderte Summe immer noch zu hoch. Auch kommt nicht selten der Fall vor, daß der Versteigerer eigene Sachen mit ausbietet. Es wird dann wenige Antiquare geben, die ein solches Buch vielleicht nur zu ihrem Ankaufspreis von 5 M abgeben, wenn eine unerwartet hohe Limite »bis 20 M«, wie dies bei Liebhaber-Sachen sich ja leicht ereignet, vorliegt. Der Betreffende wird dann zwar »anstandshalber« etwas billiger als die Limite zuschlagen, aber diese doch möglichst zu erreichen suchen. Im Grunde kommt dies aber einem festen Gebot so ziemlich gleich.

Aber nun der Kernpunkt von Herrn Pragers Artikel: In das Jahrbuch der Bücherpreise wünscht er nur »durch Steigerung erzielte« Preise aufgenommen. Nun sind aber die nach der obigen Methode des Herrn Prager entstandenen Preise doch durchaus nicht »durch Steigerung erzielt«, sondern lediglich von dem Versteigerer selbst willkürlich festgesetzt. Ihr Unterschied gegenüber einem festen Gebot ist nur der, daß dieses der Käufer festsetzt, jene aber der Verkäufer. Nach Herrn Pragers Theorie dürften also auch diese Preise, da sie eben nicht »ersteigert« sind, ebenfalls im »Jahrbuch« keine Aufnahme finden! Ich weiß nun trotz Herrn Pragers Rat immer noch nicht, wie ich in das »Jahrbuch« kommen soll; ich glaube jedoch, daß die Entscheidung darüber lediglich Sache des Herausgebers des »Jahrbuches« ist.

Vielleicht findet sich gelegentlich eine berufene Feder, die über das Versteigerungswesen ausführlich an dieser Stelle berichtet; jedenfalls wäre etwas mehr Einheit betreffs der Versteigerungsbedingungen, die jetzt fast überall anders lauten, erwünscht. Ich selbst bin dann gern bereit, mich praktischen Vorschlägen anzuschließen; so lange muß ich aber

meine Bedingungen, selbst nur feste Gebote anzunehmen, Limiten aber anderen Vermittlern zu überweisen, für das nach beiden Seiten hin klarste und am wenigsten willkürliche Verfahren halten.

Dresden.

Richard Härtel.

### Bereinfachungen im Betriebe des Sortiment-Buchhandels.

(Vgl. Nr. 224 d. Bl.)

Der gleichbetitelt Aufsatz des Herrn Rother-München im Börsenblatt Nr. 224, S. 11155, enthält viel Bestechendes, das aber in Wirklichkeit zu den genau entgegengesetzten als den angegebenen Resultaten führt. Ich erlaube mir, nur einige wenige Punkte hervorzuheben, um zu zeigen, wie manches, das sich in der Theorie wunderbar schön ausnimmt, in der Praxis beschwerlich und lästig wird, wie manche »Bereinfachung« nach den Vorschlägen des Herrn Rother in Wirklichkeit den Betrieb nur noch mehr kompliziert.

Da ist zunächst der Vorschlag mit dem Numerieren der Fächer und Anlegen eines Geschäftsplanes. Derselbe Gedanke ist von mir als ganz jungem Gehilfen vor vielen Jahren durchzuführen versucht worden. Die Praxis hat mich bald gelehrt, daß in einem lebhaften Geschäft unaufhörlich durch Zuwachs und Abgang Veränderungen in den Raumverhältnissen entstehen. Kaum hatte ich ein Fach für eine bestimmte Wissenschaft reserviert, so wurde es auch schon zu eng, während umgekehrt das für eine andere Wissenschaft bestimmte Nebenfach zur Hälfte leer wurde, so daß ich für erstere Disziplin »Filialen« eröffnen mußte, während bei letzterer unschöne Lücken klasten, in die ich dann Nichtzugehöriges hineinschwärzte. So entstand ein ewiges Korrigieren der Nummern auf Plan und Zetteln, bis mir die Sache zu bunt wurde und ich Plan und Zettel in den Papierkorb warf, um die einzig richtige Vereinfachung durchzuführen: Aufstellung des Lagers nach Wissenschaften, die in **alphabetischer Reihenfolge** unmitttelbar, höchstens durch sogenannte »Buchordner« getrennt, aufeinander folgen. Entstanden in oberen Reihen Lücken, so ward sicher in unteren Reihen der Platz zu eng, oder umgekehrt, so daß ich vor- oder nachrücken mußte; aber andere Verlegenheiten gab es nicht, denn immer kam die Philosophie nach der Philologie, und das System, einfach und verständlich für jeden, blieb immer dasselbe, die unfruchtbare Riesenarbeit mit Plan und Zettel entfiel.

Ebenso zwecklos ist die Aufnahme eines jeden Buches zur Inventur. Hier numeriert man — wenn man will — die Fächer, nimmt dann den Inhalt eines Faches nach dem anderen heraus, notiert den Preis (aber sonst nichts) jedes einzelnen Buches, summiert für jedes einzelne Fach und summiert schließlich die Resultate aller Fächer. Mehr verlangt das Gesetz nicht. Man kann sogar einen Durchschnitt pro Fach ermitteln und die betreffende Summe mit der Anzahl der Fächer multiplizieren, aus Gewissenhaftigkeit aber für besonders wertvolle Artikel einen Zuschlag anrechnen. Das ist Vereinfachung; nicht aber das Anlegen Tausender von Zetteln, vielleicht gar auch über Broschüren, die ein paar Pfennige kosten. Zettel haben nur als Katalog-Manuskript einen Wert; dann aber müssen sie bibliographisch genau sein. Zettel à tout prix anlegen führt nur zu Vielschreiberei.

Ebenso unpraktisch ist Herrn Rother's Methode der Formular-Instandhaltung mit seinen ewigen Zetteln. Das richtigste und einfachste Verfahren ist folgendes: Von jedem Formular behält der Chef oder Lagerverwalter ein Exemplar bei sich. Auf dieses Original-Exemplar notiert er Preis und Auflage. So oft ein Abgang oder Zuwachs entsteht, wird er auf diesem Exemplar