

5,00 — 6,58 — 6,67 — 8,00 — 9,40 — 10,15 —  
11,88 — 13,19 — 13,20 — 13,44 — 16,88 — 19,53  
— 26,39 — 28,00 — 32,03 — 36,65 — 43,06.

Die Durchschnittsdividende beträgt demnach 1911: 13,29 Prozent (1910: 9,50 und 1909: 14,50).

In 23 (von den 25) Konkursen, die durch Schlußverteilung beendet worden sind, fielen rund 912 000 M aus.

Von den im Jahre 1911 gemeldeten 64 und beendeten 54 Konkursverfahren betrafen:

Altiengesellschaften	1	2
eingetragene Genossenschaft (Schweiz)	1	—
Gesellschaften mit beschr. Haftung	4	5
offene Handelsgesellschaften	2	1
natürliche Personen (inkl. Nachlässe)	56	46

### Kleine Mitteilungen.

**Aus der Redaktionsmappe.** Die kleinen Mittel. — Seit sich die Erkenntnis Bahn gebrochen hat, daß die großen Mittel, von denen man früher eine Besserung der Verhältnisse erwartete, versagen, weil sie versagen müssen, da jeder Stand sich in das Wirtschaftsleben einfügen muß und nicht verlangen kann, daß ihm ein besonderes Brot geboten wird, hat man sich erfreulicherweise im Sortiment den »kleinen« Mitteln zugewandt, unter denen wir alle diejenigen Veranstaltungen verstehen, die geeignet sind, die Aufmerksamkeit des Publikums zu fesseln und es nicht bloß auf das Buch, sondern auch auf die betr. Buchhandlung hinzuweisen. Diese kleinen Mittel haben den Vorzug, daß es zu ihrer Durchführung keines großen Apparats und keiner Mitwirkung von Vereinen, Behörden usw., sondern lediglich eines offenen Kopfes bedarf, der auch noch andere Verkaufsmöglichkeiten sieht, als sie in der althergebrachten Schaufensterauslage und der Versendung von Novitäten liegen. Wer die Wandlung verfolgt hat, die sich in der Aufmachung und Zurschaufstellung der Ware in dem letzten Jahrzehnt vollzogen hat, und das Jetzt mit dem Ehedem vergleicht, dem wird es nicht entgangen sein, daß nur derjenige Geschäftsmann auf Erfolg rechnen kann, der sich um die Gunst des Publikums bemüht und den Gewohnheiten und Neigungen der Masse soweit als möglich entgegenkommt. Darauf beruht — wenigstens zu einem guten Teil — das Geheimnis der Warenhäuser, die durch ihre Auslagen und die planmäßige Reklame wie durch weitgehendes Entgegenkommen das Publikum zu sich herüberziehen und es seinen früheren Lieferanten entfremden. Einen Teil dieser Grundsätze, von denen das moderne Kaufhaus beherrscht wird, muß sich auch der Buchhandel zu eigen machen. Denn wenn er es auch mit den modernen Geschäftspalästen hinsichtlich der Größe und Ausdehnung nicht aufnehmen kann, so hat er doch vor ihnen nicht nur die durch die Konzentration auf ein Gebiet ermöglichte Vielheit der Artikel (in der allerdings ebenso oft eine Hemmung wie eine Förderung erblickt wird), sondern auch die größere Sachkunde voraus. Werden diese Faktoren durch Anpassung an die allgemeinen Grundsätze des modernen Vertriebs unterstützt, die vor allem verlangen, daß man die Ware in einer Weise zur Schau stellt, daß sie gesehen wird, so kann der Buchhandel, auch ohne etwas von seiner Bornehmheit einzubüßen, den Kampf mit dem Aukubuchhandel, gleichviel von wem er ausgeht, mit Erfolg aufnehmen. Vorausgesetzt, daß er es versteht, das Publikum immer wieder auf sein Geschäft hinzuweisen. Der Mittel dazu sind viele, besonders soweit es sich darum handelt, die Beziehungen des Buches zu den gegenwärtigen oder kommenden Ereignissen der Zeit zum Ausdruck zu bringen.

Um uns aber nicht in allgemeine Betrachtungen zu verlieren, sondern zu zeigen, was in der letzten Zeit von einigen Berufsgenossen getan wurde, das Interesse am Buche und am Geschäft zu beleben, wollen wir uns an das eingesandte Material halten und die Nutzenwendung dem Leser überlassen. Wenn es bei der Aufzählung ein wenig kunterbunt zugeht, so bitten wir diesen Mangel an Systematik mit der Pflicht der Berichterstattung, die sich an das halten muß, was ihr vorliegt, zu entschuldigen.

In Reichenberg i. B. hat Anfang vorigen Monats ein Schaufensterwettbewerb stattgefunden, an dem sich insgesamt 257 Firmen beteiligten. Soweit der Buchhandel bei der Preisverteilung in Frage kam, erhielt die 1. Auszeichnung, die Medaille der Handels-

und Gewerbekammer, Herr Ernst Ferster, f. u. f. Hofbuchhändler während 3. Preise, bestehend in der Ehrenurkunde des Handelsgremiums, den Herren Paul Sollors Nachf. und Johann Müller zufielen. Ein Geldpreis des Handelsgremiums wurde außerdem dem in der erstgenannten Firma beschäftigten Gehilfen Herrn Josef Suttner zuerkannt.

Eine Ausstellung künstlerischen modernen Wandbuchs (Künstlersteinbrude der Firma B. G. Teubner, R. Voigtländer, Deutscher Verlag usw.) veranstaltete vor kurzem B. Wunderlings Hof-Buch- und Kunsthandlung in Regensburg, während die Firma Mellin & Neldner in Riga im November und Dezember das Publikum zu Ausstellungen auf dem Gebiete der Buchkultur einlud, indem sie besonders schöne Bücher des Insel-Verlags, Eugen Diederichs', Georg Müllers und des Tempel-Verlags zu kleinen Einzel-Ausstellungen vereinigte und so ein Bild der Tätigkeit der Hauptvertreter der modernen Buchkunst und Buchkultur in Deutschland zu geben versuchte.

Weiter zog Hans Holz (Ulrich Puge Nachf.) in München den Kreis durch eine »Verkaufsausstellung von Buchkunst und Graphik«, in der außer den vorstehend genannten Verlegern noch Julius Bard, Brudmann, Paul Cassirer, Bruno Cassirer, Dreililienverlag, Klinckschmidt & Biermann, Oesterheld, Piper, Rosenbaum, Rowohlt, Hans von Weber und Jul. Zeitler zur Geltung kamen und neben das moderne Buch das Bild gestellt wurde.

Ganz der Kunst war eine vor kurzem von Franz Walter in Gera veranstaltete Ausstellung gewidmet, die, im Zeichen der niederdeutschen Kunst stehend, das Interesse des Publikums für namhafte Heimwerker zu wecken suchte, während Hugo Heller & Cie. in Wien die Saison durch eine bosnisch-herzegowinische Ausstellung (Handzeichnungen und Bilder von Max Bucherer) einleiteten. Seinem literarisch-künstlerischen Programm hat Heller in einer »Pro domo« betitelten Schrift Ausdruck in dem Satze gegeben: »Was mir vorschwebte, war eine Wiederbelebung der einstigen Rolle des Buchhändlers: mit Bewußtsein Mittler zu sein zwischen dem geistigen Leben in seiner ganzen Vielsältigkeit und dem Empfangenden. Restlos und ohne große Opfer wird sich freilich diese Rolle schwer durchführen lassen, schon weil die Vielseitigkeit und Buntheit der Erscheinungen raschen Wechsel bedingt und die Ausstellungen so leicht zum Selbstzweck statt zum Mittel des Zwecks werden lassen.

In Leipzig zeichnet sich besonders die Serig'sche Buchhandlung durch rege Anteilnahme an Veranstaltungen aus, die, im Zusammenhange mit der Zeitgeschichte stehend, dem Publikum einen Überblick über die Literatur einer bestimmten Epoche oder Persönlichkeit geben sollen. So hat sie dieser Tage zum 200jährigen Geburtstage Friedrichs des Großen in ihrem Geschäft eine Ausstellung von Büchern über den großen König und seine Zeit veranstaltet und in einem ihrer Schaufenster ausschließlich Bücher ausgestellt, die mit der Feier in irgendwelchem Zusammenhang stehen.

Nicht minder rührig ist Max Teschners Buchhandlung in Steglitz. Erst jüngst hatte sie die Steglitzer Jugend zu einem Weihnachtsabend nach dem festlich mit Tannengrün geschmückten »Albrechtshof« eingeladen, wo der kleinen Gesellschaft Schattenspiele vorgeführt und Märchen erzählt wurden, woran sich die Aufführung eines hübschen Weihnachtsstückes schloß. Mehr als 900 Kinder waren der modernen Mattensängerweise gefolgt, ohne daß sie oder die Eltern es zu bereuen hatten. Jetzt liest auf Veranlassung des Herrn Teschner der soeben von seiner Amerikafahrt zurückgekehrte Rudolf Herzog am 30. Januar im »Albrechtshof« aus seinen Dichtungen vor (num. Plätze 2 M und 1 M, unnum. Plätze 60 M), und bei der Beliebtheit dieses gefeierten Romanciers können Dichter und Buchhändler wohl ein volles Haus erwarten.

Es soll hier unerörtert bleiben, ob Veranstaltungen, wie die lehterwähnten, den Buchhandel nicht zu weit ab von seiner eigentlichen Aufgabe führen und Verwirrung in den ruhigen Entwicklungsgang des Geschäftes tragen. Gerade dieser »ruhige« Entwicklungsgang ist ja der Grund, daß man Veranstaltungen dieser Art einige Aufmerksamkeit schenken muß, damit die Ruhe nicht anfängt unheimlich zu werden und aus Ruhe und Stillstand Rückgang wird. Vor allem wird man sich, wenn man diese Wege beschreitet, klar werden müssen, daß ein wohl-