

Du Sommerards *Les arts au moyen-âge* (1838—46); Müng, Guiffrey et Pinchart: *Histoire de la tapisserie* (1878—84); Vouhot: *La miniature française* (1907); Reproduktionen von Handschriften mit Miniaturen: das *Breviarium Grimani* (1903—11), der *Hortulus animae* (1907—10), 24 Bände der *Reproductions de manuscrits et miniatures de la Bibliothèque Nationale* (1906—1911); Wiedergaben von Kupferstichen und Holzschnitten, wie die von der Direktion der Reichsdruckerei unter Mitwirkung von F. Lippmann herausgegebenen Kupferstiche und Holzschnitte alter Meister in Nachbildungen (1889—99), die *Early Florentine woodcuts* von Paul Kristeller (1897) und vieles andere mehr.

Unter den Nummern 2216 bis 2344 wird das »Kupferstich-Kabinett Eugen Schweizer« ausbezogen, verhältnismäßig wenige Stiche unter den Namen der einzelnen Künstler eingereiht (Callot, Canaletto, Ostade, Rembrandt u. a.), in der Hauptsache viel mehr große Konvolute in Sammelmappen wechselnden Umfangs (je ca. 100—500 Stüd); im ganzen an 7200 Blätter. Nach einer Anmerkung wird diese Sammlung »erst einzeln nach Nummern und dann als Ganzes ausbezogen. Wenn dann die Summe der Einzelgebote überschritten wird, fällt die ganze Kupferstichsammlung an den Meistbietenden für das Ganze«. Gewöhnlich wird es umgekehrt gemacht, aber es mag wohl sein, daß diese Art und Weise, die uns neu erscheint, einen größeren Erfolg hat, wenn nicht die Einzelbieter, die ihre Nummern ja nur sub conditione erhalten können, dabei eine allzugroße Zurückhaltung beobachten.

Den Schluß bildet der »Photographische Apparat«, wiederum eine größere Anzahl von Mappen mit wechselnd starkem Inhalt. Nach dem Titelblatt des Verzeichnisses sollen es »ca. 10 000 Blatt« sein; wir zählen ihrer aber nur ungefähr die Hälfte. Möglicherweise fehlt ein Blatt des Katalogs; das vorliegende Exemplar schließt mit Seite 148. B. P.

### Herbstversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel in Goslar am 20. und 21. September 1913

(Fortsetzung zu Nr. 247 u. 248.)

Herr Wilhelm Müller, Wien, führt aus, wie notwendig ein Kreditschutz sei. In Serbien z. B. verjährten Forderungen bereits nach einem Jahre.

Herr Theodor Weitbrecht, Hamburg: Die Zustände sind von den Herren Braun und Heyne gut beleuchtet worden. Auch in Hamburg leiden die Sortimentler unter langen Krediten. Er empfiehlt, pünktlich Rechnungen zu senden, eventuell mit Postaufträgen zu arbeiten, überhaupt dem Publikum möglichst kurze Fristen zu stellen. Trotz erwünschter Abschaffung des Publikumbabatts lege er Wert auf Beibehaltung eines Barkontos von 2 %, um den Barzahlern entgegenkommen zu können. Die Kreditliste des Herrn Heyne begrüßt Redner freudig. In Hamburg bestehe bereits eine ähnliche, allerdings nur lokale Schutzvereinigung.

Herr A. V. Prager, Berlin: Sein Geschäft beruhe hauptsächlich auf Kreditverkauf, trotzdem habe er verhältnismäßig geringe Verluste. Die Rechnungen müssen nicht nur vierteljährlich versandt werden, sondern auch vor dem Quartalsersten in den Händen der Kunden sein. Die Konsulate im Ausland versagen seit Bismarcks Abgang im allgemeinen vollständig, deshalb sei die Liste der faulen Kunden zu begrüßen. Es werde heute mehr geborgt als früher, aber auch die Verleger gewähren dem Sortimentler geringeren Kredit als früher, so daß die Lage für das Sortiment nach 2 Seiten ungünstiger geworden sei. Redner belegt das durch Beispiele. Warnen müsse er aber vor Berechnung von Verzugszinsen, da die Kunden das im allgemeinen sehr ungünstig aufnehmen und geschäftliche Schädigungen nicht ausbleiben dürften.

Herr Heinrich Wolsen, Hamburg, fürchtet, daß, wenn alle faulen Kunden gesammelt werden, die Liste sehr umfangreich werden dürfte.

Herr Heinrich Schöningh, Münster, empfiehlt, bei Verkäufen auf Abzahlung einheitliche Verpflichtungsscheine für ganz Deutschland einzuführen, was einen großen Eindruck auf

die Kunden machen dürfte. Die großen Abzahlungsgeschäfte in Berlin und Leipzig können ihre Außenstände rücksichtsloser eintreiben als der Sortimentler. Im übrigen haben die Auswüchse so zugenommen, daß die Sortimentler sich vereinigen müssen. Die Kreditliste begrüßt er lebhaft und gibt ein Beispiel, wie ein Kunde viermal dasselbe Werk kauft, um es wieder zu verkaufen, ohne daß ein Buchhändler vom Mißgeschick des andern etwas erfährt. Redner regt an, die Kreis- und Ortsvereine als korporative Mitglieder der Schutzvereinigung zu gewinnen.

Herr Eduard Faust, Heidelberg, hält die Versendung vierteljährlicher Rechnungen bei Studentenkundschaft der Ferien wegen nicht immer für durchführbar, selbst wenn die Rechnungen in die Heimat nachgeschickt werden. Er empfiehlt, nach einem Jahre Verzugszinsen zu berechnen. Der Zusammenschluß der Kollegen in einer Stadt und der Austausch ihrer Erfahrungen sei sehr wünschenswert, er habe sich in Heidelberg gut bewährt. Den Verpflichtungsschein des Herrn Braun könne man nicht jedem Kunden vorlegen. Redner gibt dann eine Statistik, wie die Kreditansprüche des Publikums sich seit 10 Jahren zu Ungunsten des Sortimentlers geändert haben. Er ist für Aufnahme der Kreis- und Ortsvereine als korporative Mitglieder der Schutzvereinigung, da das Material dann bereits gesichtet nach Berlin gehen könne.

Herr Paul Mitschmann, Berlin: Von den Vorschlägen des Herrn Braun sei vieles sehr brauchbar, der Verpflichtungsschein könne, örtlich abgeändert, wohl überall verwendet werden. Alle Kreisvereine mögen die Vorschläge des Herrn Braun, wenn sie erst gedruckt vorliegen, recht sorgfältig durchberaten. Die Schwarze Liste einzuführen, befürworte er dringend. Sie müsse oft erscheinen, um das Material möglichst frisch den Mitgliedern zuzustellen. Die lokalen Listen haben verhältnismäßig geringen Wert, da faule Kunden, wenn sie am Orte nicht mehr kreditiert erhalten, sich nach außerhalb wenden. Redner vertweist auf die Schwarze Liste, die vor längeren Jahren bereits in Berlin bestanden habe und nach Aussage aller ausgezeichnete Vorteile gewährt habe. In dem Vorschlage, die Kreisvereine korporativ aufzunehmen, sehe er keinen Vorteil, da die Geschäftsstelle mit den einzelnen Firmen verkehren müsse und da ferner die Versendung der Kreditlisten eine absolut vertrauliche sein müsse.

Herr Hermann Seippel, Hamburg, hat im allgemeinen nur Interesse für eine Schwarze Liste lokaler Art, da es ihm gleichgültig sei, ob in Hannover, Danzig usw. faule Kunden wohnen oder nicht. Dagegen begrüße er die Schaffung einer internationalen Liste. Wenn man pünktlich vierteljährlich Rechnungen versende, habe man den Vorteil, seine faulen Kunden besser kennen zu lernen, auch den Wohnungswechsel zu kontrollieren. Bei überseeischen Geschäften habe er nur Verluste gehabt, wenn er sich verleiten ließ, ohne Erkundigung zu liefern. Man möge lieber auf solche Geschäfte verzichten. Die Anregungen der Herren Braun und Heyne sollten im weitesten Umfange berücksichtigt werden.

Herr Wolfgang Koepler, Leipzig: In New York bestehe eine Vereinigung von Detailisten, die sich gegenseitig faule Kunden melden. Er empfiehlt das auch für Deutschland und zwar für alle wichtigen Detailgeschäfte.

Herr Walter Jäh, Halle, bittet, die Kreis- und Ortsvereine nicht auszuschalten, sie seien die natürlichen Verbündeten einer Schwarzen Liste und sollten korporativen Anschluß haben. Die Ortsvereine könnten die Sammlung des Materials übernehmen und die Sichtung sofern, als alles, was nur von lokaler Bedeutung sei, ausgeschieden und nur das andere an die Schutzvereinigung weitergegeben werde. Redner schlägt vor, die Liste als Kartothek zu liefern, und führt die Vorteile dieses Systems näher aus.

Herr A. V. Prager, Berlin, bestätigt, daß in vielen Fällen Kunden heute lokale und morgen internationale Bedeutung haben, eine Scheidung lasse sich also nicht vornehmen. Die korporative Aufnahme der Kreisvereine dürste das Unternehmen der Schutzvereinigung unmöglich machen, da die Beiträge zu gering sein würden.

(Fortsetzung auf Seite 11331.)