



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wöchentlich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für  $\frac{1}{2}$  S. 32 M. statt 36 M., für  $\frac{1}{4}$  S. 17 M. statt 18 M. Stellensuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 15 Pf.,  $\frac{1}{4}$  S. 13.50 M.,  $\frac{1}{2}$  S. 26 M.,  $\frac{1}{3}$  S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Weideseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 200.

Leipzig, Dienstag den 29. August 1916.

83. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Buchhändler-Verband für das Königreich Sachsen.

Pirna, Dresden, Grimma, Riesa,  
den 25. August 1916.

Auf Grund des § 5, Absatz 3 der Verkaufsordnung für den Deutschen Buchhandel hat die am 13. August stattgefundene 37. Hauptversammlung unseres Verbandes besondere Verkaufspreise für die Schulbücher der Firma Emil Hübnert in Bautzen festgesetzt, die von ihr lt. Bekanntmachung im Börsenblatt Nr. 149 nur noch mit 20% Rabatt gegen bar geliefert werden.

Demzufolge müssen Schulbücher dieses Verlages im Ladenpreise von unter M 1.— mit einem Aufschlage von 5 % im Ladenpreise von M 1.— bis unter M 2.— mit einem Aufschlage von 10 %, im Ladenpreise von M 2.— bis unter M 3.— mit einem Aufschlage von 15 % und so fort im Bezirk des Buchhändler-Verbandes für das Königreich Sachsen verkauft werden; z. B. Ulrich, Obstbau, Ladenpreis M 1.60, Verkaufspreis M 1.70, Sachse, Warenkunde, Ladenpreis M 4.—, Verkaufspreis M 4.25.

Diese von uns festgesetzten Verkaufspreise sind für alle Buchhändler unseres Bezirkes verbindlich, und werden wir ihre Unterbietung als Schleuderei betrachten und verfolgen.

#### Der Vorstand

des Buchhändler-Verbandes für das Königreich Sachsen.

Albert Diederich. Hayno Foden.

Alexander Kaufmann. Bernhard Gensel.

Paul Hoffmann.

### Über die Errichtung eines Buchhandels- und Werbeamts.

(Vgl. Nr. 180, 184, 192 u. 193.)

In den Kriegsjahren wurden im Börsenblatt viele mehr oder minder wertvolle Arbeiten veröffentlicht, die zwar nicht immer auf Erfahrung beruhten, die aber zum Nachdenken über den Beruf als solchen, seine Struktur und seine Einreihung in die Volkswirtschaft anregten. Der Buchhändler hat die Neigung, sich über viele, seinem Geschäft fern liegende Dinge zu unterrichten. Er hat hierzu reichliche Gelegenheit, da er auf der hohen Warte steht, die einen Ausblick auf die Berge und die Felder der Wissenschaft, Kunst und Volksarbeit gestattet. Hat er sich außerdem selbst in der Welt umgesehen, so gewinnt er den weiten Blick, an dem sich die kleine Gemeinde wirklich gebildeter Menschen erkennt. Dieser Weitblick läßt aber nicht selten die nächsten Punkte seiner Umgebung außer acht, er übersieht oft das Wesentliche, das dem Kaufmann das einzig Wichtige, sein Lebensziel, dünkt. Halten wir dieses Wort in seiner dreifachen Auslegung fest: das Lebensziel als Ideal des Volkmenschen zur Höchstleistung für die Gesamtheit; das Ziel, um leben zu können, und, da zum Leben auch das Materielle, das Essen, gehört, die Erzielung eines möglichst großen Gewinns; endlich das Ziel des Lebens, der fest in das Auge gefaßte Mittel-

punkt, die beste ökonomische Ausnutzung von Seele, Instinkt und Körper, der Zweck erreichbar durch die Tat. Auch für den Buchhändler führen diese drei Wege zu einer reifen und dem Volke nützenden Tätigkeit.

Der erste Gedanke fordert die Frage heraus: Für wen eigentlich schaffen wir? Die Beantwortung muß einer umfangreichen Ausführung vorbehalten bleiben. Oberflächlich könnten wir sagen: zunächst für den Wissenschaftler, der unsere Hilfe mehr technisch als produktiv, mehr fördernd als anbauend braucht. Es wurde hier von Dr. Alexander Elster (vgl. Vbl. 1915, Nr. 178 u. 1916, Nr. 186) empfohlen, den zwecklosen, d. h. die Wissenschaft schlechthin nicht fördernden Wettbewerb dadurch einzuschränken, daß die Drucklegung mehrerer denselben Gegenstand behandelnden Arbeiten zur gleichen Zeit vermieden wird. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, wird der Buchhandel kaum in der Lage sein, hier regelnd einzuwirken, da die Wissenschaft heute nicht nur Wahrheit zeugt, sondern auch Brot und Ehrenstellen gibt. Ist der Staat so weit fortgeschritten, daß die im Dienste der Wissenschaft stehende und für sie wirkende Auslese ohne jedes Augen ihrem Ideal zustrebt, so wird der Buchhandel sich auf das Notwendige zu beschränken gezwungen sein, da dann das Angebot den Gang des wissenschaftlichen Verlags regeln wird.

Der Buchhandel schafft zweitens für den Menschen, der sich eine gewisse Vorbildung zum Verständnis außerhalb seines Berufs liegender Dinge angeeignet hat oder der eine angeborene Fähigkeit zum Genuß der Kunst mitbringt. Das Arbeitsfeld ist ein unendlich großes, jedoch die zur Aufnahme bestimmte Menschenmenge eine relativ kleine. Das wurde besonders in den letzten Jahren vor dem Kriege nicht beachtet. Man suchte das Feld ab nach Werten, die man in solcher Fülle fand, daß die Käufer derartiger Bücher nicht einen kleinen Teil davon aufnehmen konnten. Man verlangte vom Verbreiter im Kleinhandel, vom Sortimentier, daß er die vom Großhandel unter Verkennung der Absatzmöglichkeit geschaffene Masse unterbringen solle, und man schalt den Kleinen unfähig, obgleich der Große gefehlt hatte. Diese Überproduktion genannte Erzeugung hatte noch andere Folgen. Um in dem scharfen Wettbewerb besonders aufzufallen, mußte man zu Mitteln greifen, die dem Äußerer, der Aufmachung dienten, hinter die der Gehalt nicht selten in den Hintergrund gedrängt wurde. Ferner mußte man versuchen, den Abnehmerkreis zu erweitern, was auch gelang. Man übersah aber, daß dieser neu gebildete Umkreis nicht die Grundlagen der Vorbildung hatte wie der abgezirkelte alte, daß jenem nicht die angeborene Fähigkeit zum Genuß der Kunst eignete, daß ihm die Sinnlichkeit ersetzen mußte, was die Liebe und die Gesinnung dem anderen war. Die weitere Folge war die Vortäuschung von Edelsteinen durch echte Fassung. Da, deutlich ausgedrückt, dieser Kunst- und Gesinnungspöbel der wirtschaftlich stärkere ist, gewann er auch auf Gebieten die Macht, die Jahrhunderte lang zwar vom Mäzen abhängig waren, aber nicht von den Skurven und der Mode. Er bestand aus Leuten, die einem nebst einigen Amerikanern, Engländern und Fremdenführern die Heiligkeit des Kunstwerks entweihten, nicht weil sie nicht verehrten, sondern weil sie zu viel und zu laut priesen, weil sie ohne eigenes Urteil von geschäftskundigen Führern auf der Oberfläche gehalten wurden. Man erinnert sich wehmütig und heiter lä-