



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch frei. Geschäftsstelle oder bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches 80 Mark halbjährlich. Nichtmitglieder im Ausland 100 Mark halbjährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 1.50 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespaltene Petitzellen, die Zeile oder deren Raum kostet 2.25 M.; Mitglieder des Börsenvereins zahlen für eigene Anzeigen 75 Pf. f. d. Zeile, 1/2 S. 250 M., 1/4 S. 130 M., 1/8 S. 65 M., Stellengefüche werden mit 40 Pf. die Zeile berechnet. In dem illustr. Teil: f. Mitgl. d. Börsenvereins 1/4 S. 110 M., 1/2 S. 210 M., 1/8 S. 400 M., f. Nichtmitgl. 180 M., 350 M., 650 M. 25% T.-Z. Beil. werden nicht angenommen. / Beiderseit. Erfüllungsort ist Leipzig.

Rationierung d. Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jederz. vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 265 (R. 175).

Leipzig, Mittwoch den 24. November 1920.

87. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Kreisverein Ost- u. Westpreussischer Buchhändler.

#### Bekanntmachung.

In der am 14. November 1920 in Königsberg i. Pr. stattgefundenen Hauptversammlung des Kreisvereins Ost- und Westpreussischer Buchhändler wurde folgende Entschliessung einstimmig angenommen:

»Die in Königsberg tagende, von 41 Mitgliedern — das sind zwei Drittel der Gesamtmitgliederzahl — besuchte Hauptversammlung des Kreisvereins Ost- und Westpreußen lehnt, ungeachtet der Frage, ob satzungswidrig oder nicht, die Bekanntmachung des Börsenvereins vom 5. Oktober d. J. aus wirtschaftlichen Gründen ab. Die Versammelten erklären auf einen 20prozentigen Teuerungszuschlag bei allen Verkäufen solange nicht verzichten zu können, als nicht der Verlag durch Festsetzung auskömmlicher Rabatte die Rückkehr zum festen Ladenpreis ermöglicht. Die Versammlung fordert zum Ausgleich der bestehenden Gegensätze die Einberufung einer außerordentlichen Hauptversammlung des Börsenvereins für Anfang Januar 1921.«

Königsberg, Pr., 16. November 1920.

#### Der Vorstand

des Kreisvereins Ost- u. Westpreussischer Buchhändler.  
Otto Paetsch, Vorsitzender.

### Schweizerischer Buchhändlerverein.

#### Bekanntmachung betreffend

#### Teuerungszuschlag bei Büchern mit Preisen in Auslandswährung.

Der unterzeichnete Vorstand hat folgenden Beschluß gefaßt: Auf Bücher, für welche der Verleger einen Preis in Schweizer-Franken festgesetzt hat, wird der 20prozentige Teuerungszuschlag künftig nicht mehr erhoben, sofern der Mindestrabatt bei den in Deutschland ausgelieferten Artikeln 45% und von 10 Exemplaren an 50%,

bei den in der Schweiz spesenfrei ausgelieferten 40 bzw. 45% beträgt;

bei Artikeln, wo die obigen Rabatte schon vor dem Krieg üblich waren (Wilderbücher, Jugendschriften), sollte der Rabatt entsprechend erhöht werden.

Der Vorstand gibt im »Anzeiger für den Schweiz. Buchhandel« die Verlage bekannt, deren Artikel ohne Zuschlag zu verkaufen sind; bei den andern behält er sich vor, Zuschläge zu erheben.

Diese Rabatte müssen wir bei Brotartikeln, um die es sich fast ausschließlich handelt, bei den jetzigen Spesen beanspruchen. Es ist ferner zu bedenken, daß die Frankenpreise in der Regel die Friedenspreise nicht oder nur unwesentlich übersteigen, der Gewinn also bei gleichbleibendem Rabatt unter den veränderten Geschäftsverhältnissen ungenügend wäre.

Wir ersuchen die Herren Verleger, dies bei Festsetzung der Auslandpreise und Rabatte im Auge zu behalten. Wir würden es begrüßen, auf dem Wege der Verständigung zu einer Vereinfachung der Preisbildung zu kommen. Zuschriften erbitten wir an den unterzeichneten Präsidenten. Wegen Errichtung von Aus-

lieferungen bitten wir, an das Schweiz. Vereinsfortiment in Olten zu gelangen.

Zürich u. St. Gallen, November 1920.

Der Vorstand des Schweizerischen Buchhändlervereins.

Der Präsident:

M. Rascher.

Der Schriftführer:

D. Fehr.

### Sammler-Köpfe.

Von Max Ziegert.

Der Antiquar ohne Sammler ist wie der Fisch ohne Wasser: der eine ist des anderen Lebensbedingung. Sicher sind die öffentlichen Bibliotheken, Museen, Kunstinstitute sehr wichtige Abnehmer, und kein Antiquar wird sie nicht unter seine Kunden zu zählen wünschen, im Gegenteil, sich sogar eifrig um die Gunst der hochmögenden Direktionen zu bewerben bemühen, aber das eigentliche Lebenselement für den Antiquar bildet doch der Kreis der Privatsammler. Das persönliche, enge Verhältnis zwischen Sammler und Antiquar übt den Reiz aus und befruchtet die Geschäftsverbindung zwischen ihnen, die sehr häufig nicht bloß geschäftlich bleibt, sondern — je nach Charakteranlage und Individualität — sich zu einem freundschaftlich beratenden Verhältnis auswächst. Nur daraus bilden sich wieder einerseits für den Absatz, andererseits für die Sammeltätigkeit Vorzüge, die mit düren Worten nicht ganz wiederzugeben sind, weil hier Hinweisung wie Ergreifung teils impulsiv, teils langerhand vorbereitend zu den Resultaten mitwirken. Wie der Antiquar nur nach und nach sich fördernd in seinen Beruf hineinarbeitet, ebenso ist die Entwicklung des Sammlers eine viele Jahre umfassende, und schließlich lernen beide nie aus.

So vielfach auf gemeinsamem Boden stehend, verstehen sich Sammler und Antiquar meist recht gut, womit nicht gesagt sein soll, daß sie sich nicht zuzeiten gegenseitig zu allen Teufeln wünschen, denn der eine wünscht vorteilhaft zu verkaufen und der andere billig zu erwerben als Grundregel, mit freilich vielen, vielen Ausnahmen. Der erfahrene Sammler weiß ganz genau, was er will; er kennt die Preise und ist sich bewußt, daß er Seltenheiten entsprechend bezahlen muß und nicht geschenkt bekommt, obgleich ihm natürlich ab und zu das Glück hold sein kann und er einen Fang tut. Das Gleiche gilt von dem Antiquar — auch bei ihm sind die Schlager zu zählen —, im Durchschnitt wandelt sich Ein- und Verkauf in sehr bestimmten normalen Grenzen ab ohne atembeklemmende Momente. Der junge Antiquar entwickelt sich tastend; vom kleinen Geschäft ausgehend, durchläuft er größere Antiquariate, sein Geschäftskreis erweitert sich, sein Urteil wird schärfer, sein Gedächtnis sammelt die Einzelheiten, welche ihn befähigen, auch ohne Hilfsmittel Ausgaben zu bestimmen, Plattenzustände zu erkennen, Autographen zu prüfen, Preise festzusetzen; er wird in den und jenen Fächern Spezialist.

Ganz ähnlich ist der Entwicklungsgang des Sammlers. Wie viele Sammler haben als Primaner z. B. angefangen, dies oder jenes aus der Literatur, was ihr Interesse erregte, zu sammeln; sie verfolgten die Bahn, sie erweiterten ihre Interessensphäre in den reiferen Jahren und mit reichlicheren Mitteln; sie stießen