



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Anzeigenpreise im Innenteil: Umfang ganze Seite 360 (Kleinere als viertelstellige Anzeigen sind im III. Teil nicht  
 viergespaltene Petitzeilen. Mitgliederpreis: Die Zeile zulässig.) Mehrfarbendrucke nach Vereinbarung. Stellen-  
 M. 0.20, 1/2 S. M. 60.—, 1/4 S. M. 32.—, 1/8 S. M. 17.—. Gesuche 0.15 die Zeile, Chiffre-Gebühr 0.50. Bestellzettel  
 Nichtmitgliederpreis: Die Zeile M. 0.40, 1/2 S. M. 120.— für Mitgl. u. Nichtmitgl. d. 3. 0.30. Bundst. 20.— Aufschlag.  
 1/4 S. M. 64.—, 1/8 S. M. 34.—. — **Illustrierter Teil:** Rabatt wird nicht gewährt. Platzvorschriften unbedinglich.  
 Mitglieder: 1 S. (nur ungeteilt) 120.—. Abrige Seiten: Rationierung des Börsenblatttraumes, sowie Preissteige-  
 1/2 S. 105.—, 1/4 S. 58.—, 1/8 S. 30.—, Nichtmitgl. 1 S. (nur unget.) rungen, auch ohne besondere Mitteilung im Einzelfall  
 240.—. Abrige S.: 1/2 S. 210.—, 1/4 S. 116.—, 1/8 S. 60.—. — jederzeit vorbehalten. — Weiderseitiger Erf. — Ort Leipzig.  
 Bank: ADCA, Leipzig — Postsch.-Kto. 13463 — Fernspr.: Sammel-Nr. 70856 — Tel.-Adr.: Buchbörse

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 209 (R. 153).

Leipzig, Dienstag den 17. November 1925.

92. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Bekanntmachung.

Hierdurch weisen wir unsere Mitglieder darauf hin, daß der Inhaber der Firma

Johannes Schulz Buchhandlung  
in Cottbus, Mauerstr. 27, Postcheckkonto 162 193,  
Reichsbankangestellter ist, der den Bücherverkauf lediglich als Nebenberuf betreibt. Durch die Verwendung von Bestellformularen erweckt er den Anschein einer regulären Buchhandlung.

Leipzig, den 12. November 1925.

Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Dr. Heß, Generaldirektor.

### Verband der Buchhändler in Polen.

In der Hauptversammlung am 18. Oktober d. J. wurden für den Vertrieb von deutschen Büchern, Zeitschriften und Musikalien in Polen nachstehende Verkaufsbestimmungen festgesetzt.

Bei allen aus Deutschland bezogenen Büchern, Zeitschriften und Musikalien bis 10 Mark Ladenpreis wird der Rabatt auf 35%, bei Schulbüchern auf 30% erhöht, falls vom Verleger diese Mindeststrabattsätze nicht eingeräumt sind.

Bei Büchern, Monatszeitschriften und Musikalien werden zur Bedeckung der Unkosten des Grenzverkehrs, des Deviseneinkaufs, des Auslands-Portos und der Zolllasten 1 Rm. mit 1.15 Rm., bei wöchentlichen und vierzehntägig erscheinenden Zeitschriften 1 Rm. mit 1.30 Rm. berechnet.

Für die Umrechnung gilt der Warschauer Kurs; nach dem jetzigen Stand des Ploty sind bei Büchern 1 Rm. mit 1.70 Ploty, bei Zeitschriften 1 Rm. mit 1.90 Ploty zu berechnen.

In vielen Fällen werden diese angelegten Zuschläge nicht ausreichen, es sind dann die tatsächlichen Porto- und Zolllasten in Anrechnung zu bringen. Bei direkten Bestellungen sind die entstandenen Sonder-Unkosten hinzuzurechnen.

Diese Verkaufsbestimmungen enthalten keine Teuerungszuschläge, sondern berücksichtigen nur die Mehrkosten, die der Sortimenter in Polen durch den Grenzverkehr hat. Es lassen sich jedoch diese Verkaufsbestimmungen nur einhalten, wenn ein Mindeststrabatt von 35% gewährt wird. Wir bitten daher, bei allen Lieferungen nach Polen diesen Mindeststrabatt einzuräumen.

Graudenz-Bromberg, den 20. Oktober 1925.

Der Vorstand:

- Arnold Kriedte, Graudenz.
- Curt Deuser, Bromberg.
- Julius Buchwald, Birnbaum.
- Erich Schneider, Graudenz.
- Curt Boettger, Posen.
- Eddy Popik, Bromberg.
- Alex. Deuß, Czarnikau.
- Paul Scholz, Wollstein.

### Gefichtspunkte für die Einrichtung eines zeitgemäßen Buchladens.

Buchhändler sein heißt Kaufmann sein. Kaufmann, in dessen Magazinen die edelsten Kulturgüter feilgeboten werden.

Der riesenhafte Aufschwung von Propaganda und Reklame ist weit vorgebrungen in die Kreise des Buchhandels. Dem weit-sichtigen Buchhändler ist es schon längst kein Geheimnis mehr, daß er sich zu rühren habe, daß es nicht mit seiner Arbeit getan ist, auf die wenigen gebildeten und bildungshungrigen Buchliebhaber zu warten, bis sie in seinen Laden hereinkommen. Viel mehr als je zuvor gilt es, die Kundschaft heranzuziehen durch muster-gültige, systematische Buchschau-stellung nach außen.

Die Durchdringung des Geschmades des Publikums hat eine Wendung genommen, die bewußt Abkehr bedeutet von leichten Romanen und Massenartikeln gewisser Buchfabriken. Es ist unsere Pflicht, acht zu geben auf die feinsten Regungen der Publikums-wünsche, abzuwägen, was daran gesund und was als abwegig aus-zuscheiden ist.

Es ist einer der wichtigsten Erfolgsmomente, daß es dem Buchhändler gelingt, seinem Wirkungskreis nach außen das Ge-sicht zu geben, das Zeugnis davon ablegt, daß lenkender Geist in der Zeit wurzelt. Was wir damit erreichen, ist zunächst die Schaffung eines Niveaus, das über alltäglicher Durch-schnittlichkeit liegt. Sie ist Vorbedingung, damit uns das Publi-kum Zutrauen entgegenbringt. Zutrauen aber wird nur dort gegeben, wo ein Hinausbliden möglich ist, denn dieses Ausschauen geschieht im Glauben an höhere Wertigkeit. Alle anderen für den Kaufmann so wichtigen Erfolge, die sich hieraus ergeben, sind ohne diese Vorbedingung undenkbar.

Wer ein Buch kaufen will, befindet sich in ähnlicher Stimmung wie jemand, der ins Theater geht. Wir kennen alle die Wir-kungen, die von einem Festraum auf uns einwirken, uns in eine andere Stimmungssphäre erheben. So soll auch der neue Buchladen etwas Weihevolleres in sich bergen, um den Käufer unbemerkt vom Alltag fort in allernächste Nähe des Buches zu bringen.

Wie ist das praktisch erreichbar? Es wäre überflüssig, theo-retische Erwägungen anzustellen, die nicht zu verwirklichen wären. Ich habe in den letzten Jahren des mehrfachen vor der Aufgabe gestanden, eine Buchhandlung neu herzurichten. Meine prak-tischen Erfahrungen haben sich immer wieder bestätigt gefunden. Ich sah Einrichtungen, die von sogenannten ersten Innenarchi-tekten gebaut waren. Regale zu schmal und zu niedrig, um Bücher stellen zu können, die nicht gerade im Format des Romanbuches erschienen waren. Einrichtungen, die dem Inhaber dauernde Quelle von Ärger und Verdruß waren. Praktisch fast unmöglich und künstlerisch von seltener Lieblosigkeit. Man fühlt sofort die Fremdheit des Betreffenden zum Buch. Sollte jemand irgend-wie einmal den Wunsch haben, seinen Laden zu erneuern, so ziehe er nur einen Praktiker heran, der zugleich Buchfachmann ist. Der Innenarchitekt ist sehr teuer und nur sehr selten brauchbar.

