

Die Johann Georg Cotta'sche Buchhandlung in Lützen war damals mehr als je in Verfall gekommen, und dieses Institut, welches seit geraumer Zeit nur durch Factoren verwaltet worden war, schwankte in mehrfacher Beziehung zwischen Seyn und Nichtseyn, als der Vater unsers Cotta in ihn drang, dasselbe zu übernehmen. Für die Geschäfte des Buchhandels (die, soll sich etwas Ersprießliches für die Wissenschaft und für den Unternehmer ergeben, ungleich mehr erfordern, als man wohl hier und da wähnt) weder bestimmt noch eingeübt, trat Cotta, dem Willen des Vaters entsprechend, den 1. December 1787 in den Besitz der väterlichen Handlung und wand sich unter unendlichen Mühen und Sorgen durch das Dornengewinde der ersten Unternehmungen, zu denen ihm alle Unterstützung von Hause fehlte. Es ist ein gemeines Reden: was doch der Mann sein Glück gemacht hat! Die, welche in ihrer Trägheit nicht weiter kommen, geben so gern diesen Worten die Deutung, als habe das Glück den Mann gemacht, wo es doch buchstäblich wahr ist, daß der Mann der Schöpfer seines Glückes war. Sobald Cotta eine klare Ansicht von dem Geschäfte gewonnen hatte, lernte er einsehen, wie zufällig und abhängig es sey, wolle man es darauf ankommen lassen, daß dieser oder jener Gelehrte seine Werke anbiete, und beschloß, seine Unternehmungen von sich selbst ausgehen zu lassen. Sein erster Verlagsartikel war ein medicinisches Werk des verdienten alten Hopfengärtner, seine ersten Buchhändlerverbindungen hatte er mit dem alten Hartknoch und Götschen, die den mit dürftiger Ausstattung zum ersten Male 1788 auf die Ostermesse pilgernden Anfänger freundlich zurechtwiesen, wenig ahnend, daß dieser von der günstigen Ebbe fortgetragene, aber durch 16monatliche Nachtwachen schon völlig eingeweihte Neuling sie bereits nach 10 Jahren weit überflügelt und in noch spätern Zeiten Göthe's, Schiller's und Herder's Werke durch Ausgaben jeder Form und Währung zum wahren Gemeingute des deutschen Volkes gemacht haben würde. Cotta erhielt während derselben Ostermesse (1788) in Leipzig die Nachricht, daß ihm die Fürstin Lubomirska 300 Ducaten zur Entschädigung des nachtheiligen Einflusses habe auszahlen lassen, den sein langes Harren auf seine Laufbahn gehabt haben konnte. Diese Summe war damals eine wichtige Aushilfe für den sorgenbelasteten Mann, der oft von Schulden gedrückt, für seine mäßigen häuslichen Bedürfnisse, wenn sie einige Gulden überstiegen, nicht die nöthige Baarschaft besaß. Mit welchen Mühen mußte er kämpfen, bis er ein Capital von 500 fl. auftrieb, um seine erste glückliche Speculation mit Gärtner decken zu können! Ein Zufall verschaffte sie ihm, welcher zugleich auf das häusliche Schicksal des Mannes einen wesentlichen Einfluß hatte, mit dem er sich damals (1789) associirte. Dieser (der Dr. Zahn, nachheriger Vicepräsident der 2. württembergischen Kammer) war redlich und sehr geschickt, aber seine Neigungen entsprachen nicht dem gefährlichen und unruhigen Geschäfte des Buchhandels. Nach einigen Jahren trennten sie sich wieder unter Umständen, die Cotta's treue Freundschaft bewährten.

Gerade damals, als diese Trennung Verlust und Gewinn auf des Letztern alleinige Rechnung lud, nahm die Buchhandlung ihren glücklichsten Schwung. —  
(Die Fortsetzung folgt.)

### E i n e A n t w o r t

auf die Anfrage in No. 38. dieses Blattes.

Wenn der Sortimentshändler eine Partie Schulbücher oder andere Verlagsartikel vom Verleger mit mehr als dem gewöhnlichen Buchhändlerabatt erhält, so steht es ihm allerdings wieder frei, mehr als den gewöhnlichen Sortimentrabatt zu bewilligen. Erhält er z. B. die Sachen mit 50 und mehr pCt. Rabatt, so verdient er keinen Vorwurf der Schleuderei, wenn er selbst wieder 33½ pCt. giebt, falls seine Spesen nicht sehr bedeutend sind.

Der gewöhnliche Handelsgewinn des Detaillisten läßt sich fast aller Orten auf gewisse Procente berechnen, wodurch freilich unbenommen bleibt, an einzelnen Artikeln mehr zu verdienen, während bei andern auch Verluste einzutreten pflegen. Der Buchhandel mit seinen für ganz Deutschland gleichen Ladenpreisen hat hiervon eine Zeit lang eine Ausnahme gemacht, bis durch das Rabattwesen eine Ausgleichung herbeigeführt wurde, die bei der größern Entwicklung dieses Handelsweiges nothwendig erfolgen mußte. So möchte jetzt allenfalls anzunehmen seyn, daß sich der reine Gewinn des Sortimentshändlers im größten Theile von Deutschland auf 10 bis 15 pCt. belaufe.

Ferner wird kein Kaufmann bei seinen Berechnungen einen andern Preis zum Grunde legen, als den ihn die Waare mit Einschluß der Transportkosten ic. kostet. Der Buchhändler hat es daher auch nur mit dem Nettopreise zu thun, mit Hinzufügung gewisser Procente für leipziger Spesen, Fracht ic., nach den Verhältnissen jedes Platzes. Hiernach regulirt sich, wie viel pCt. vom Ladenpreise er bewilligen kann.

Wenn sich nun der Sortimentshändler bei den beschwerlichen Neuigkeiten, bei Pfennig- und Groschenlieferungen und bei so vielen Kleinigkeiten, die gerade so viel Zeit und Mühe zur Besorgung erfordern als theure Bücher, mit einem Gewinn von 10 bis 15 pCt. begnügt; warum soll er in Fällen mehr nehmen, wo das Geschäft bedeutend, der Umsatz schnell und die Zahlung fast immer gleich bei der Hand ist? Kein Kaufmann wird sich bestimmen, in ähnlichen Fällen mehr als die gewöhnlichen Vortheile zu gewähren, und wir Buchhändler machen es meistens gerade umgekehrt!

„Aber!“ höre ich hier meine Freunde sagen, „eben weil wir an den übrigen Artikeln so wenig verdienen, müssen wir uns an Schul- und ähnlichen Büchern erholen.“ Gut, erwiedere ich, erholt Euch daran, beutet diesen sichern, mühelosen und nachhaltigen Zweig Eures Geschäftes nach Herzenslust aus! Lange wird die Freude so nicht währen; denn gesetzt, es kommt ein neuer Lehrer