

trieb niemals aufgeben werde, weil sich mein Verlag ganz besonders dazu eignet, weil ihn die Geseze gestatten, weil er mir von sehr großem Nutzen ist und weil er durch lange Erfahrung und vielfache (oft sehr kostspielige) Versuche bei mir zu einer großen Ausbildung und Bedeutung gediehen ist. Zugleich erkläre ich, daß der Buchhandel durch diesen Betrieb nicht herabgewürdigt werde und daß dem Sortimentbuchhandel dadurch mehr Nutzen als Schaden geschehe, wie ich dieses nachstehend näher erörtere:

Der Buchhandel wird durch meinen Reisebetrieb nicht herabgewürdigt.

Meine Reisenden sind angewiesen, besonders die Werkstätten der Künstler und Handwerker zu besuchen und diese auf diejenigen Bände des Schauplazes aufmerksam zu machen, welche sie eben selbst betreffen, ihnen Muster aus diesen Theilen (Titel, Zeichnungen und Inhaltsverzeichnis) vorzuweisen und ihre Bestellungen darauf aufzunehmen, keineswegs ihnen solche aufzubringen. Welcher vernünftige und vorurtheilsfreie Mann kann hierin eine Herabwürdigung des Buchhandels erkennen! Wäre sie dieses, so müßte das dem Buchhandel unentbehrlich gewordene Einsichtsversenden, wodurch sich verdienstvolle und thätige Sortimentbuchhandlungen characterisiren, für eine Aufdringlichkeit gehalten werden und was würde man gar zu dem gemeinnützigen Colportiren durch Zeitungs- und andere Boten sagen, welches bei weitem die Mehrzahl der bestehenden Sortimentbuchhandlungen zum größten Nutzen der Verleger betreibt und durch welches auch ich so vielen Verlegern in den Jahren 1812 bis 1822, als ich zu Sondershausen meine Zeitungsboten unterhielt, so gute Dienste geleistet habe? Ich wiederhole hierbei eine andere Stelle aus meinem schon oben citirten Aufsaze in Nr. 106: „Die Zahl der Handlungen, die durch Privilegien und Monopole geschützt, ohne alle Concurrenz den Alleinhandel in volkreichen Städten behaupten und ihn theils auf eine unverantwortliche Art vernachlässigen, die sich einer großen und rabattlosen Kundschaft erfreuen, die ohne alle Anstrengungen gleich Bäckern und Apothekern ein solides, glattes und großes Geschäft machen, wird nicht mehr bedeutend sein. Diese Glücklichen haben gut reden von der Würde des Geschäfts und von strenger Aufrechthaltung alter Vortheile und Bequemlichkeiten. Anders verhält es sich mit der Mehrzahl der durch Concurrenz, durch ein verwöhntes, rabattgeriges, übersättigtes und dabei armes und unzureichendes Publikum gedrückten Collegen. Sie müssen durch Einsichtsendungen bombardiren, Journal- und Almanachzirkel errichten, sich Nebenartikel zulegen und ihren Verkehr durch Boten und Colporteure beleben, und während sie, wenn sie sonst ihren Verpflichtungen treulich nachkommen, von den Einen mit Recht für thätige, der Gesammtheit nützende Männer gehalten werden, schreien die Andern über das Verderben und die Herabwürdigung des Geschäfts etc.“

Handwerker lesen keine Cataloge und ihr Stand bleibt bei den Einsichtsendungen der Sortimentshändler gewöhnlich unbeachtet. Sehr viele wissen noch gar nicht, daß auch über ihr Metier Bücher geschrieben sind und greifen mit Vergnügen, ja oft mit Begierde nach Werken, in denen sie darüber nachlesen, andere Manieren und Neuerfundenes kennen lernen. Es ist zur Genüge anerkannt, wie sehr ich mir

die Vervollkommnung aller Theile des Schauplazes angelegen sein lasse, und daß ich zu diesem Behuf bei neuen Auflagen keine Kosten scheue. Ich suche eine Ehre darinn, wenn ich oft höre, daß man mit meinen technologischen Büchern nicht getäuscht, sondern gut verwahrt worden sei, ich rechne es mir zum Ruhme, die Werkstätten der Handwerker durch gute und gemeinnützige Schriften zu erhellen, ihre Intelligenz zu vermehren, und darf mich wohl rühmen, zur Verbesserung des Gewerbbetriebes das meinige beigetragen, keinesweges aber dadurch den Buchhandel herabgewürdigt zu haben. Deshalb haben mich auch mehrere erleuchtete und hochachtbare Regierungen Deutschlands mit besondern Concessionen begünstigt und sind ihren Staaten dadurch sicher nicht nachtheilig gewesen.

Dem Sortimentbetrieb nützt der Reisebetrieb mehr als er ihm schadet.

Ich gebe hiermit mein Wort, daß ich bis heute noch mit keinem Reisenden einen Contract abgeschlossen habe, worin folgende Bedingung nicht ausdrücklich gemacht worden ist:

„In denjenigen Städten, worin Sortimentbuchhandlungen sind, wird Hr. N. N. das zwischen ihnen und seinem Hause bestehende collegialische Verhältniß bestmöglichst schonen und berücksichtigen und in solchen Städten alle Geschäfte mit Literaten und wirklichen Bücherkunden meiden, sondern höchstens nur die gebildeten Handwerker besuchen.“

Ich habe auch die feste Ueberzeugung, daß im Laufe eines Jahres dem gesammten Sortimentbuchhandel durch meine Reisenden nicht für 10 Thlr. Bestellungen entzogen, sondern ihm vielmehr ein Absatz von wenigstens 1000 Thlr. zugewendet wird, weil es ja auf der Hand liegt, daß von allen diesen Bestellungen ohne Erscheinung des Reisenden gar keine gemacht wären. Deshalb wollen die Herren Collegen mir nicht zumuthen, ihnen durch Einstellung dieses Betriebes ein ungeheueres Opfer zu bringen, das ihnen nicht den mindesten Gewinn bringen würde*). Vielmehr würden die vielen Uebertragungen von Continuationen, ausfallenden Plätzen, kleinern Nachbestellungen etc. ganz wegfallen, welche gewiß die oben angegebene Höhe erreichen, denn allein vom Eleganten (Modezeitung) ist seit einem Jahre der Absatz im Buchhandel nur durch die Reisenden um mehrere hundert Er. gesteigert worden. Mein Reisender schreibt mir kürzlich aus Anclam:

„Hr. Dieke ist recht böse auf mich, er weiß aber nicht, daß ich ihm durch mein Hiersein mehr Vortheil als Schaden bringe, denn durch mich werden die Handwerker erst aufmerksam darauf, daß es auch für sie eine Literatur giebt, und werden sich mit der Zeit über ihr Metier bei ihm immer mehr bestellen.“

*) Stände ich für mich allein und legte mir nicht die Sorge für eine sehr zahlreiche Familie heilige Pflichten auf, wahrlich ich würde lieber heute als morgen nicht nur von diesem, sondern auch von den andern Geschäften Abschied nehmen.