Eine bedeutende Handlung in W. sendet mir mein Novacircular mit nachfolgender riesig-derben Vermahnung zurück:

Mit 30 %-Artikeln haben wir nichts zu schaffen! Wer giebt Ihnen, einem der kleinsten (?) und jüngsten (?!) der Verleger das Recht (???), dem Handel ein neues Rechnungswesen aufzudringen! wenn ein buchhändlerisches Neunmonatskind nichts weiter gelernt hat (hört, hört), als Pfennigfuchserei (Pfui), dann soll es sich heimgeigen (leuchten?) lassen! — & —

Damit glauben mich die „Ehrenfesten" ad absurdum geführt zu haben! Wie ganz anders würde der gewöhnlichste Kaufmann verfahren sein: er und gewiß ein jeder Vernünftige würde einfach und mit den dürrsten Worten bemerkt haben: „er halt's für angemessener, seinen Bedarf von meinem Verlage auf andere Weise sich zugänglich zu machen —"*). Ausfälle auf die freilich binnen Jahresfrist nicht riesig groß gewordene Musterkarte meines Verlages sind sehr leicht, an und für sich aber total unpassend, und wären nur dann — vielleicht angemessen — wenn es notorisch wäre, daß ein „kleiner Verleger" nur Schlechtes und seiner Firma keinerlei Ehre Bringendes geleistet hätte! Wenn aber, wie ich das Glück habe sagen zu können, der größte Theil der Jahres-Ernte wohl gerathen, wenn man von einem Artikel binnen sechs Monaten drei Auflagen zu drucken genöthigt war, wenn man von zwei andern neue Auflagen unter der Presse hat — dann kann ein solches vornehmes Herabblicken auf den Mangel an Ebenbürtigkeit im Besitze nur aus jener oben erwähnten „Großbrodigkeit" hervorgegangen sein, bei welcher Eigenschaft es natürlich nur darauf ankommt, mit Massen zu imponiren, nicht aber — einzig und allein darauf, mit Ehren zu bestehen uud seine Ansprüche an die Welt seinen Mitteln anzupassen, jene Bedürfnisse aber zu verachten, die man nicht kennen gelernt hat.

Ich erwarte nicht anderes, als daß die Herren, die mir Veranlassung zu dieser Vorlesung gegeben haben, dieselbe mit geziemender Geringschätzung entgegennehmen werden. Da ich, wenn auch gewissen Personen zunächst der Aufsatz gewidmet ist, nur die Sache im Auge habe, so mag es damit sein Bewenden haben. Die Namen thun nichts zur Sache. Inzwischen will ich den Herren — & — nicht rathen, es auf eine Probe dessen ankommen zu lassen, was ich in 16 geschäftsreichen Jahren bei unablässiger Strebsamkeit gelernt habe!

Auch will ich diesen Aufsatz nicht schließen, ohne Diejenigen, welche es angeht, darauf aufmerksam gemacht zu haben, daß als Gegen-Gewicht zu ihren Verdiensten es noch eine viel verdienstvollere Ebenbürtigkeit giebt, welche das ausschließ'iche und unveräußerliche Besitzthum Solcher ist, die wenig dem Glücke, Nichts dem bloßen Zufall, sich selbst aber Alles zu danken haben!

Leipzig, am 10. Februar 1848. Otto Spamer.

*) Es steht unsern Geschäften recht schlecht an, daß die kurzgebundene Verkehrsweise in Ausdruck und Form sprichwörtlich geworden ist. Ein jeder große und kleine Buchhändler aber wird mit mir darin conform gehen, daß ein Recht, ein gegenseitiges, bestehe, jene volle Achtung und Rücksicht, selbst im unbedeutendsten Verkehre, zu fordern, ohne welche ein freundliches Einvernehmen und eine dauernde Verbindung ein Ding der Unmöglichkeit ist. Eine Pflicht aber ist es, daß ein jeder Principal sein Personale recht oft daran erinnere, daß das Jahrhundert, in dem wir leben, längst der alten Biderbheit ledig ist und daß Höflichkeit gegen Vornehme wie Niedrige nichts kostet als nur den guten Willen. Und den sollte Jeder haben.

Statt Circular.

Leipzig, am 1. Februar 1848.

Ich nehme mir die Freiheit, Ihnen hiermit die Anzeige zu machen, daß ich auf hiesigem Knotenpunkte des Buchhandels und der Eisenbahnen Deutschlands eine reine Verlagsbuchhandlung errichtet habe.

Seit einer Reihe von Jahren in den ersten Buchhandlungen Nord- und Süddeutschlands beschäftigt gewesen, glaube ich mir genügende Einsicht verschafft zu haben, daß bei der bisherigen Art und Weise des Betriebes des Sortiments- wie Verlagshandels Capitale und Mühen nach und nach verloren gehen und nutzlos verwendet werden, weshalb ich auf eine neue Betriebsweise sinnen zu müssen glaubte, die den jetzigen Zeiterfordernissen in jeder Hinsicht entspräche und dem Sortimenter, wie auch dem Verleger, bei weniger Arbeit mehr Nutzen gewähren würde.

Ueberspannte Ideen, theoretische Ansichten, die in der Praxis nicht Stich halten und nichts einbringen, wollten uns bislang überreden, daß der Buchhandel etwas Höheres, Besseres sei, wie jeder andere Handel mit Waaren! Diese Hirngespinnste fangen in jetziger Zeit an, auf ihren wahren Werth zurückgeführt zu werden und ihre traurigen Früchte zu tragen, wo Concurrenz, von den Regierungen nicht überwacht, sondern begünstigt, jeden auf moralische Grundsätze geordneten Geschäftsbetrieb untergräbt! Die nächste Folgezeit wird uns sagen, ob ich Recht habe, denn Sortimenter wie Verleger, statt sich in jedem Orte, fern von Neid, nach festgesetzten Geschäftsregeln zu verbinden und gegenseitig die Hand zu reichen, ziehen sie sich durch Schleuderung und maßloses Produciren gegenseitig mehr und mehr ins gewisse Verderben.

Ich fühle keine Lust, meine Mühe und mein Capital diesem verderblichen Treiben zu opfern, deshalb gedenke ich meinen Verlag auf folgendem, auch für den Sortimenter vortheilhaftern Wege an den Mann zu bringen.

Ich theile meinen Verlag, er mag nun so stark anschwellen, wie er will, in nur 6 Rubriken oder Sorten und zwar:

1.	Sorte,	Primaverlag,	vorzüglich	gut	ausgestattet	à 40	Thlr.*)	netto
2.	„	Secunda	„	„	„	à 35	„	„
3.	„	Tertia	„	anständig	„	à 30	„	„
4.	„	Quarta	„	„	„	à 25	„	„
5.	„	Quinta	„	„	„	à 20	„	„
6.	„	Serta	„	weniger	„	à 12	„	„

alles pro Centner Vereinsgewicht, franco Leipzig, und dreimonatlichen Credit.

Auf diese Weise kann ich unglaublich billige Preise stellen und so geniewürdige Waare liefern, wie kein anderer Verleger, der noch nach dem alten Schlendrian geht, und rechne ich vor allem auf das Wohlwollen und die Berücksichtigung des verehrlichen sogenannten neuen Sonderbundes.

Wenn Sie nun (um Ihnen die Sache recht einleuchtend zu machen, will ich hier ein Beispiel anführen), von meinem Verlage verschreiben wollen, so würden Sie ungefähr so schreiben: „Senden Sie mir doch 100 Pfd. Primaqualität, ¾ belletristisch, ¼ wissenschaftlich (oder umgekehrt), 500 Pfd. Quartaqualität, gut gemischt, und 10 Ctr. von der 6. Sorte, populär, Leihbibliothekfutter, als P. de Kock, Sue ꝛc., dann etwas populär-mediciniſches (doch nicht zu viel), und was Sie sonst gutes haben, ich kann von dieser Sorte viel gebrauchen, wenn ich mit der Waare zufrieden bin und sie für mein Publicum paßt."

Sie sehen daraus wohl zur Genüge, wie einfach und zweckmäßig, wie vortheilbringend bei richtiger kaufmännischer Anwendung ein solcher Vertrieb werden kann und daß es in meinem Vortheile liegt, Ihnen möglichst gut aussehende und verschiedenartigste Artikel zu liefern, versteht sich von selbst. Und wie werden sich erst Ihre Kunden freuen, die mehr oder weniger dem Handel angehörend, bisher sich Ihrem Er-

*) Ich muß mir die festgesetzten Preise noch vorbehalten, einstweilen des Beispiels wegen willkürliche.