

bewußte Stelle anzunehmen. Ich fand in meinem Chef einen strengen, aber ebenso rechtlichen Mann, und war mehrere Jahre in diesem Hause, verließ es auch nur, weil mir eine höchst brillante Geschäftsführerstelle angeboten wurde; ich muß bekennen, daß ich da den besten Grundstein zu meinen buchhändlerischen Kenntnissen gelegt und meinem damaligen Principal noch heute dafür dankbar bin. Sowie ich zu jener Zeit, so denken gewiß noch heute manche junge Leute, und bin ich überzeugt, daß just die besseren Gehilfen zu den schwarzen Principalen gehen. Leider sind nur wirklich gute Gehilfen jetzt selten, und mag wohl auch die Schuld hin und wieder an uns selbst liegen. Im Interesse der Herren Gehilfen würde ich rathen, die schwarze Liste fallen zu lassen, sonst bin ich mit Ihnen einverstanden, Repressalien zu gebrauchen.

Ueberhaupt ist dieses noch eine Lücke in unserem Geschäft; es müßte sich in Leipzig eine Commission bilden, zusammengesetzt von den dort lebenden ältesten und geachtetsten Gehilfen, an die sich die Principale wenden, wenn sie einen Gehilfen suchen, und ebenso diese, wenn sie eine Stelle wünschen, natürlich gegen Erstattung der Auslagen.

Antwerpen, im Mai 1859.

Max Kornicker.

### Zur Erläuterung

des „Curiosum“ in Nr. 52. d. Bl., oder: das nicht anerkannte Großmächts-Gelüste.

So lange ein Consument mit einem Producenten (Detailist mit Fabrikanten, Sortimentler mit Verleger) in lebhaftem Geschäftsverkehr steht, und beide ihren Verpflichtungen gewissenhaft nachkommen, ist solches Verhältniß ein für beide Theile angenehmes und lucratives, und es hat eigentlich kein Theil dem andern besondern Dank abzustatten, da sie beide aus solcher Verbindung Nutzen ziehen. Es hat weder der Producent nöthig dem Consumenten zu schmeicheln wegen dessen thätiger, erfolgreicher Vertriebsweise, noch weniger aber hat der Consument Ursache, dem Producenten dafür zu danken, daß er ihm seine Producte zum Verkauf übergibt, weil jener damit nur als ein unentbehrlicher Vermittler zwischen diesem (dem Producenten) und dem Publicum gewonnen ist. Das Motiv der Willfährigkeit, Offerte, soll und muß mithin (Solidität des Sortimenters vorausgesetzt) ursprünglich und mehr dem Verleger eigen sein.\*)

Diese kaufmännischen Grundsätze entspringen aus dem in der ganzen civilisirten Welt gültigen Gesetz der Gegenseitigkeit. Der gesammte Handel, auch der Buchhandel, beruht auf diesem ebenso einfachen als naturnothwendigen Gesetze. Es ist der Handel im Allgemeinen lediglich ein Umsatz von Werthobjecten gegen Werthobjecte (Bücher, Papier, Nahrungsmittel, Geld u.). Der Buchhandel hat jedoch das Eigenthümliche, daß seine Erzeugnisse bei ihrem Erscheinen einen nur imaginären Werth repräsentiren, ein reeller Werth aber erst durch Zusammenwirken verschiedener ideeller Bedürfnisse erwächst, und daß diesen Bedürfnissen in den meisten Fällen erst der Sortiments-Buchhandel entgegenkommt, durch dessen mannichfaltige (oft mit unzähligen Opfern verknüpfte) Thätig-

\*) Leider kommt es heutzutage noch häufig vor, daß junge Anfänger sich gar nicht schämen, mit wahrer Leichenbittermiene in ihren Etablissemens-Circularen — wie fußfällig — um Conto-Eröffnung zu bitten. Es ist diese Art, Credit zu begehren, zuweilen erniedrigend und entweder nur eine Phrasennachbeterei oder geradezu eine Schanze zur Verdeckung mangelhafter Betriebscapitalien! — Sorgt lieber für gute Kundenschaft, brauchet ansehnlich viel gute Literatur von tüchtigen, renommirten Verlegern, zahlt ihnen aber auch die Salbi dafür prompt, und es werden Euch die Conti gewiß endlich im ausgedehnten Maßstabe eröffnet werden; das ist die beste Bahn zum Credit!

keit — was noch immer leider zu wenig gewürdigt wird — die neuen Erscheinungen ihre effectiven Werthbestimmungen erst erhalten. \*)

Dies vorausgeschickt, ist dagegen der Horizont, auf welchem die löbl. Palm'sche Verlagsh. in Erlangen sich bewegt, ein von mir und allen Gleichgesinnten längst überwundener, und es ist allzu düffelhaft naiv, Jemanden eine Waare anbieten zu wollen, die man nicht brauchen kann, beim Ausschlagen derselben aber den Beleidigten mit grollendem Hochmuth zu spielen!

Eine „ungeleckte Bären-Grobheit“ aber war es offenbar oben-drein: eine Geschäftsverbindung mit mir durch eine so plumpe Erinnerung an die Verpflichtung eines Anderen einzuleiten, für welche ich doch niemals eintrat!

Vielleicht hatte es Hrn. Palm etwas frappirt, von einem Hesen energische Worte zu vernehmen wie Er solche sonst nur in Bayern zu vernehmen sich gewöhnte\*\*). So kann man sich oft in Charakteren von Land und Leuten täuschen.

Ich will ihm jedoch die Concurrnz in dieser Art Dialektik nicht weiter streitig machen und frage nur schließlich noch die ehrenwerthen Herren Collegen: ob sie einen Waarenhändler, der mit solcher Offerte, wie Hr. Palm zu mir, ins Haus käme, nicht sofort zur Thüre hinausweisen würden?

Ich hätte wirklich alle Ursache gehabt, massiv zu sein, habe mich jedoch beschieden und, wie mir jeder Unbefangene zugeben wird, mit vollem Recht die sich über Gebühr vordrängende „siebente Großmacht“ nur mit Bedauern u. gewissem Mitleid in die ihr gehörigen Schranken zurückgewiesen.

Fulda, im Mai 1859.

A. Maier.

### Miscellen.

Leipzig, 29. Mai. Den zahlreichen persönlichen und geschäftlichen Freunden des Chefs der Firma F. A. Brockhaus, Hrn. Heinrich Brockhaus, glauben wir die Mittheilung schuldig zu sein, daß derselbe in diesen Tagen von seiner Reise nach dem Orient, die er im Herbst 1857 antrat, über Griechenland und Italien im besten Wohlsein hierher zurückgekehrt ist. Das gesammte Personal der verschiedenen Geschäftszweige der Firma begrüßte den Zurückgekehrten gestern Abends in feierlicher und herzlicher Weise. — Bei dieser Gelegenheit wollen wir einen die Firma F. A. Brockhaus betreffenden Gegenstand kurz berühren, der zu Anfang dieses Jahres in den öffentlichen Blättern vielfach besprochen wurde, indessen in seinem nähern Zusammenhange erst jetzt zur Kenntniß des Hrn.

\*) Dies Verhältniß dürfte den Vergleich mit Magen und Gliedern zulassen, welchen einst ein römischer Feldherr seinen Römern demonstirte: Je kräftigere Nahrung der Magen aufnimmt, zu desto energischeren Leistungen werden die Glieder des ganzen Körpers befähigt, und je schneller die Glieder verbrauchen, um so eher muß jener wieder aufnehmen. Wenn dieser Umsatz von Nahrung und Verbrauch im richtigen Verhältniß erfolgt, wird der Körper sich wohl befinden, nimmt er aber schlechte oder gar Unverdauliches auf, so wird er sich schlaff, unbehaglich fühlen, und kann unter Umständen erkranken. Es besteht im Buchhandel eine innige Wechselbeziehung zwischen Verlegern und Sortimentern, ähnlich derjenigen im materiellen Körper zwischen producirenden und consumirenden Factoren. Weitere Consequenzen finden alle ihre richtige Anwendung auf unsere buchhändlerischen Zustände und möge sich ein Jeder selbst ziehen.

\*\*) Uebrigens habe ich während einer fünfjährigen Praxis in Bayern durchaus nicht die von Hrn. Palm angeführte Anti-Alberti'sche Denk- und Sprachweise dorten wahrgenommen, wenigstens nicht in den Kreisen, in welchen ich mich bewegte. In dieser Beziehung thut das Ausland diesem urkräftigen, echt deutschen Volksstamm noch häufig großes Unrecht; erniedrigend ist es aber, wenn solches von einem Landesangehörigen selbst geschieht, denn wer in einem Glashaus sitzt, sollte nicht mit Steinen werfen!