

6000 Einwohnern) ohne andere Behörden, Anstalten u. s. w. als locale, seine Haupterwerbsquelle, der Leinenhandel, hatte zwar eine wohlhabende, aber wenig literarische Kaufmannschaft gebildet. Dazu bestand bereits seit 18 Jahren eine andere Buchhandlung am Orte, der sich die natürlichen Sympathien älterer Anwartschaft zuwendeten. Nur die bevölkerte Umgegend konnte einer energischen Thätigkeit einigen Spielraum geben.

„Aber die beiden jungen Anfänger gedachten sich ja auch gar nicht auf das magere Gebiet des Sortimentshandels zu beschränken. Nach dem Verlagshandel und seinen lockenden Früchten stand ihr Sinn, auf die s unbeschränkte Gebiet gedachten sie ihre Kräfte vorzugsweise, wenn auch unter sorgfamer Festhaltung des Sortimentes, zu richten. Dies war natürlich noch unbedachter. Sie bedachten eben nicht, daß ein Verlagsgeschäft in der Regel nur gedeiht und gedeihen kann in einer literarischen Umgebung, an geistigen Centralpunkten, also in größeren Haupt- oder in Universitätsstädten. Nicht einmal eine ordentliche Druckerei, die ein sauber ausgestattetes Buch hätte drucken können, befand sich in Bielefeld. Es war eben eine kleine Stadt des entlegenen und unliterarischen Westphalens, wo ein Verlagsgeschäft gegründet werden sollte von zwei zwar strebsamen und literarisch gerichteten, aber in diesem Gebiet herzlich wenig erfahrenen jungen Buchhändlern, denen außerdem auch nur ein mäßiges, wenigstens zum nachhaltigen Verlegen sehr mäßiges Capital zu Gebote stand.

„Aber die Jugend ist muthig und soll es auch sein, und dem Muthigen hilft Gott. Hier mußte er freilich auch helfen, um das offenbare Uebermaß von dreistem Muth und von Unkenntniß des Wagnisses wieder gut zu machen.

„Zuerst wurde ein guter Theil des zu Gebote stehenden Capitals zur Anschaffung einer neuen Druckerei verwandt, mit der man die Bielefelder Verlagswerke drucken wollte. Namentlich war es ein Unternehmen, auf das man große und fast unzweifelhafte Hoffnungen setzte. Dies war das Musée français unter Redaction des mit überaus hohem Honorar angeworbenen, aber mit sicherem Tact herausgegriffenen Jenaischen Professors D. L. B. Wolff. Und siehe da, das Unternehmen schlug mit einem alle Erwartung übersteigenden Erfolge ein, mit einem Erfolge, der die junge Verlagsbuchhandlung sogleich mit den entlegensten Theilen des deutschen Buchhandels in Verbindung und deren Inhaber in die erfreuliche Lage setzte, schon 1837 die Leipziger Ostermesse persönlich und wohllegitimirt besuchen zu können. Wir haben seitdem gar manches größere und kleinere Verlagsunternehmen gemacht, aber in der That keins mehr mit solchem raschen und durchschlagenden Erfolge; und wenn wir bedenken, wie wenig doch eigentlich unsere sichere Zuversicht begründet war, wie nachher so manches mit fester Hoffnung entrichte Verlagsunternehmen fehlgeschlagen ist, einen wie großen Theil unseres Vermögens wir auf dies erste Unternehmen wie auf eine Karte setzten, und wie sehr dessen Mißlingen uns gefährdet haben würde: dann müssen wir beschämt und dankbar die gnädige Hilfe preisen, die uns durchgeholfen und sogleich vor so vielen unserer Collegen bevorzugt hat. Nun wollen wir zwar nicht unterlassen, dies Geständniß als eine Warnung vor ähnlichem unbedachtsamen Wagniß zu bezeichnen und hinzustellen und keineswegs als eine Ermunterung und Vorbild. Aber wir wissen recht gut, daß das nichts hilft, daß sich eben Niemand warnen läßt, am wenigsten die Jugend, und daß Keiner anders klug wird als durch eigenen Schaden.

„Die Verlagsunternehmen gingen nun fort, meistens natürlich von localen und nachbarlichen Autoren, meistens mißglückend; bis dann wieder einzelne größere Unternehmen einschlugen, die fast regelmäßig aus eigener Planung hervorgegangen und durch ausgesuchte autorschaftliche Kräfte aus der Ferne ins Werk gesetzt waren; ein Beweis allerdings, daß die kleinstädtischen Unternehmer

nicht ohne verlegerische Anlage waren. Auf diese Hauptunternehmungen kommen wir später zurück.

„Daneben wurde das Sortiment mit Sorgfalt und Eifer betrieben, konnte aber nur sehr langsam und geduldprüfend zum Wachsthum gebracht werden, da der Boden zu mager war und seine Besamung erst nach Jahrzehenden zu Wachsthum und Gedeihen kam. Gleichwohl wuchsen die Auslagen, namentlich als sich zuerst August Belhagen (1839) und dann August Klasing (1840) verheirathete, beide, ohne erhebliche Mitgiften zu gewinnen, wohl aber brave, gebildete und treue Lebensgefährtinnen. Um so erwünschter war daher die Erlangung einer Haupt-Agentur der Feuerversicherung Colonia im Jahre 1840, deren Ertrag höchst nützlich und nöthig zur Balancirung von Ausgabe und Einnahme beitrug, bis nach fast zwanzigjähriger saurer Arbeit die Anpflanzungen im Verlags- und Sortimentsgeschäft allmählich ertragsfähig geworden waren. Zugleich führte sich mit diesen Haupt-Agenturen — denn es hatten sich später noch zwei andere hinzugesellt — eine gewisse Arbeitstheilung zwischen den beiden Associés ein, indem der eine die Agenturgeschäfte, der andere die buchhändlerischen in specieller Führung nahm, nicht aber ohne daß alle wichtigeren Vorfälle und Unternehmungen in beiden Hauptgebieten nach wie vor der gemeinsamen Erwägung und Beschlußfassung unterzogen wären.

„Das verhängnißvolle Jahr 1848 traf das Geschäft in schwerer Bürde. Die wachsenden Verlagsunternehmen hatten das Anleihen bedeutender Capitalien nöthig gemacht. Dazu kam der Ankauf und Ausbau eines großen Hauses. Das Anleihen jener Capitalien war, da sich die Geschäftsinhaber eines großen persönlichen Credits erfreuten, nicht schwer geworden. Als aber jenes erschütternde Jahr hereinbrach und jeder Capitalist besorgt werden mußte, traten um so schwerere Sorgen an uns heran, als die idealen Werthe von Verlagsartikeln, selbst von guten, bekanntlich schwer zu realisiren sind und sowohl Zeit wie guten Glauben, namentlich aber ruhige Zeitläufte zur nothwendigen Voraussetzung haben. Indes das gute Vertrauen unserer Gläubiger hielt auch in dieser Krise fest, und keiner von ihnen hat, wir müssen es dankbar rühmen, uns in Verlegenheit gesetzt.

„Der weitere Verlauf des Geschäfts, besonders des Verlagsgeschäfts, markirt sich hauptsächlich in den Hauptverlagsartikeln, deren einige wir hier noch hervorheben wollen, indem wir in Betreff der übrigen Geschäftszweige, also des Sortimentes, der Druckerei (die vorzugsweise mit unsern eigenen Drucksachen beschäftigt blieb) und der Agenturen, nur bemerken, daß sie, mit Aufmerksamkeit fortgeführt, in langsamem, aber gesundem Wachsthum verblieben.

„Das erste zwar nicht große, aber sehr nachhaltige Unternehmen war das Théâtre français publié par C. Schütz (1839), auf sehr großen Absatz bei sehr geringem Preise berechnet. Die kleinen Hefte haben die allergrößte Verbreitung, namentlich als Hilfsmittel beim Sprachunterricht in Schulen, gefunden, und es möchte wenige Gymnasien, Real- und Töchter Schulen in Deutschland geben, wo sie nicht gebraucht werden. Sprachliche und sachliche Anmerkungen sind zu dem Zwecke beigelegt. Als dies Unternehmen begann, war von der Frage wegen des internationalen Verlagsrechts noch nirgendwo die Rede. Diese erhob sich erst in den fünfziger Jahren, aus Anlaß der in großem Umfange producirten belgischen Nachdrucke, wurde von Seiten der Pariser Verleger bis zur Uebertreibung auf die Spitze getrieben und gelangte endlich durch allseitige Discussion, namentlich auch von Seiten deutscher unparteiischer und auf das Wesen des sogenannten geistigen Eigenthums gerichteter Betrachtung, zu ihrer jetzigen Würdigung und gesetzlichen Regelung.

„Im Jahre 1844 begann das bedeutende Unternehmen der Polyglottenbibel. Ursprünglich weniger umfassend projectirt, erwuchs das Unternehmen, nachdem es uns gelungen war, in den beiden