

einmal darauf sehen, daß er sich mehr Klarheit in seinem Geschäfte schafft, und das läßt sich am besten erzielen, wenn man sich gewöhnt, alle Arbeiten, welcher Art auch, und alle pecuniären Verpflichtungen, wenn nur irgend möglich, stets sofort bei Vorkommen zu erledigen, und nicht erst auf die lange Bank zu schieben; diese Gewöhnung erweist sich als ein Segen für den Betrieb. Aber wie Viele entziehen sich nur gar zu gern dieser scheinbaren Unbequemlichkeit! Da werden beispielsweise Börsenblatt und Circulars nicht regelmäßig, sondern stoßweise erst nach Wochen durchgesehen und zu Verschreibungen benutzt, die Rechnungspapiere werden zu Haufen angesammelt und post festum einmal vorgenommen, die Facturen werden das ganze Jahr hindurch bei Seite geschoben, und erst nach Neujahr, in der am schlechtesten passenden Zeit eingetragen, und so ließe sich noch manches anführen. Solche Herren sitzen dann fortwährend vor Bergen von Arbeit, haben stets so viel zu thun, daß sie nie zu rechter Zeit fertig werden, und daß ihnen das Feuer beständig auf den Nägeln brennt. Die Jahresrechnungen kommen natürlich erst im Februar aus dem Hause, die Remittenden werden mit Fallen und Aufstehen, oft mit Zuhilfenahme der Nächte, fertig gebracht, oder auch nicht; um nur durchzukommen, wird stark disponirt, denn es fehlt die Zeit, dem Verbleib der Bücher sorgfältig nachzuspüren; insolge dessen wird von den Disponenden viel gestrichen, dann geht das nachträgliche Remittiren und Zahlen los, und so steht der Baum der Differenzen wegen alter und neuer Rechnung, Nichtstimmen der Transporte, nicht anerkannter Ueberträge u. s. w. das ganze Jahr hindurch in herrlichster Blüthe, die aber zu schlechten Früchten reift. Das Bild ist nicht übertrieben, es entspricht leider häufig genug der Wahrheit; wir haben im Buchhandel wahre Virtuosen im Schlen-drian, die alle Arbeiten „auf Buchhändlerwege“, d. h. nach 14 Tagen erst, und darum mangelhaft erledigen. Damit fängt oft die Misere im Sortiment an und das ist der Krebschaden manches Geschäftes geworden, an dem es schließlich zu Grunde ging: die Unklarheit in allen Verhältnissen. Da ist keine Rede von jährlichem, kaufmännischem Abschluß, von regelrechter, pünktlicher Buchführung, von Statistik der Einnahmen und Ausgaben, von einer zuverlässigen Uebersicht der Außenstände u. a. m., nein, es wird planlos gewirthschaftet und dem Betreffenden ist sein Soll und Haben nie klar. Die alten, gemüthlichen Formen des Buchhandels — so schloß Gustav — haben sich überlebt; wer bei der heutigen starken Concurrenz Erfolg haben will, muß ein straffer Kaufmann sein, wenig Credit nehmen und geben, rasch und pünktlich seine Geschäfte erledigen und Arbeitskraft und Capital nicht in vielen Dingen zerplittern, sondern auf wenige Handelsobjecte, dafür aber lohnende, concentriren.“

„Warten Sie nur, meine Herren“, fügte er lächelnd hinzu, „der heilige Stephan wird uns nächstens schon zeigen, wie man den deutschen Buchhandel betreiben muß!“

Damit hatte Gustav nun aber, wie mir schien, eine empfindliche Stelle berührt. Die postalischen Einrichtungen wurden einer scharfen Kritik unterworfen, die nicht immer zu Gunsten Stephan's ausfiel, wennschon im Allgemeinen sein Vorgehen als die Interessen des Buchhandels fördernd anerkannt wurde. Darin aber stimmten Alle überein, daß die Absicht, die Postbehörden zu Buchhandlungen zu machen, als ein bedenklicher Eingriff der Staatsgewalt in die Gewerbsthätigkeit der Staatsangehörigen anzusehen und zu bekämpfen sei. Wohin könnte dieses Eingreifen führen? Welches Gewerbe wäre dann sicher, durch die Concurrenz der Staatsmittel nicht ruinirt zu werden? und wer will die Verantwortlichkeit übernehmen, die Grenze zu bestimmen, bei welcher angekommen, der Staat sich veranlaßt sehen muß, für die Gesamtinteressen gegen eine ganze Berufsclassen concurrirend aufzutreten?

Unter solchen Gesprächen war die Stunde weit vorgerückt, mir waren die Augen und der Kopf recht schwer geworden, denn es wurde

scharf getrunken. Mir wäre jetzt so ein Faß, wie es da an die Wand gemalt stand, auf dem der Satan mit Faust zum Keller hinausritt, ganz erwünscht gewesen; so aber hing ich mich an den Arm meines Gustav, ich mußte es ja schon des Regens wegen, damit mich mein Freund unter seinem Schirme wohlbehalten nach Hause geleiten konnte.

(Schluß folgt.)

Miscellen.

Hohe Bücherpreise. — Seit einiger Zeit häufen sich die Fälle, daß Bücher mit ganz unverhältnißmäßigen, ja ungeheuerlichen Ladenpreisen erscheinen. Es gibt Fälle, in denen der mit den Herstellungskosten vertraute Buchhändler sich geradezu schämen muß, den Preis des geforderten Buches zu nennen, denn das Publicum schreit bei allen „Ueberforderungen“ bekanntlich sofort und unnachsichtlich ein, und es war z. B. dem Einsender dieses kürzlich sehr fatal, in einer einzigen Woche 14 mal den neuen Roman eines berühmten Autors vorlegen zu müssen, ohne ihn, des hohen Preises wegen, nur ein einziges Mal verkaufen zu können; dagegen bekam er sehr bittere Sottisen zu hören und es fielen Ausdrücke, von denen die Verleger in ihren Comptoirs keine Ahnung haben. Wie sehr der Sortimentsbuchhandel durch unmotivirt hohe Preise geschädigt wird und wie sehr das Ansehen des Buchhandels überhaupt darunter leidet, liegt auf der Hand. Anstatt die Lust zum Bücherkaufen auf alle Weise zu wecken und zu nähren, wird sie von manchen Verlegern geradezu erstickt und gelähmt. Selbst auf große Verbreitung berechnete Broschüren erscheinen dennoch nicht selten mit maßlos hohen Preisen und den armjeligen 25 %, so daß man am gesunden Menschenverstande der betreffenden Verleger zweifeln möchte. Dazu die weitläufigen Inserate, die endlosen Circulars in allen möglichen, nur nicht in passend-praktischen Formaten, seitenlange Briefe — kurz ein Apparat, der in den meisten Fällen ganz außer Verhältniß zum Objecte steht. Manche Buchhändler reden ihre Collegen in Inseraten und Circulars genau so an, wie man das Kauf-Publicum anzureden pflegt, was oft bittere, immer aber komische Eindrücke macht. Keiner aber scheint daran zu denken, daß gerade diejenigen Sortimentere, welche lebhaften Geschäftsverkehr haben und auf die es also zumeist abgesehen ist, keine Zeit haben, um den wüsten Circular- und Inseraten-Plunder auch nur flüchtig zu lesen! Auch die Verschwendung, die in der Ausstattung vieler Circulars an den Tag tritt, ist ernstlich zu rügen; die Hälfte sämmtlicher Circulars fände bequem auf einem Octavblatte Platz (nebst unten beigedrucktem Verlangzetteln), ein großer Theil auf Postkarten-Format, nur ein ganz kleiner Theil aber (kaum $\frac{1}{10}$) ist wirklich nur auf einem Quartbogen unterzubringen. Es ist gewiß nicht zu hoch gegriffen, wenn man behauptet, daß der deutsche Verlags- und Buchhandel durch eine verständige Reform seiner Circulars und Inserate jährlich 20,000 Thlr. ersparen könnte. Wir enthalten uns jeder weiteren Andeutung in dieser Beziehung, da wir unsere Landsleute zu gut kennen, um irgend einen merkbaren Erfolg von unseren Klagen zu erwarten; und nur die Hoffnung: dennoch hier und da einen Verleger freundschaftlich gewarnt zu haben, gibt uns überhaupt den Muth, diese Zeilen abzuschicken.

S.

In Sachen Dühr in Stralsund. — Obwohl persönlich in keiner Weise betheilig, halte ich es doch für meine Pflicht, dem Buchhandel die Situation nach bestem Wissen darzulegen. Es ist mir dies hier am Ort vielleicht besser möglich, als den Herren Collegen außerhalb, da mir das Verständniß dadurch erleichtert wird, daß ich hier die Dühr'schen Betrügereien im Zusammenhang überblicken kann, was den Fernstehenden weniger gut möglich ist. — So wünschenswerth auch eine Verfolgung wäre, wie sie im Börsenblatt