

Verlagsartikel nicht mehr zu tauschen, sondern nur gegen Bezahlung abzugeben. Johann Christian Martini war der erste, welcher in der Vorrede zu seinem Verlagskataloge von 1735 erklärte: „er wolle seine Sortiment-Bücher per modum auctionis nach und nach verkaufen“ und „hinfüro lediglich eine Verlagshandlung führen“ und dann fortfuhr: „Was die Preise insbesondere anbetrifft, so wird man die jetzigen gegen die vorigen ziemlich moderirt finden. Dasjenige was mich diese Aenderung zu treffen bewogen, ist, weil ich vorher allerdings einigermaßen mich nach dem in ganz Teutschland Mode wordenen verhassten, und den meisten honetten Buchhändlern höchst schädliche changiren, Umsetzen, oder Tauschen der Bücher, als wodurch viele gegen ihren guten und currenten Verlag, Makulatur in ihre Handlungen überkommen, habe richten müssen. Welches zu thun aber künftig ich nicht nöthig habe, massen ich mich auf dergleichen changiren einzulassen weiter nicht gesonnen bin. Indessen verspreche ich bey accurater Bezahlung einen raisonnablen rabbat.“

Es konnte nicht fehlen, daß diesem verlockenden Beispiele auf der einen Seite viele Verleger folgten, daß dem neuen Verfahren auf der anderen Seite erbitterter Widerstand entgegengesetzt wurde. Und die Gegner „waren im Rechte, wenn sie in der ausnahmslosen Durchführung des Kaufes auf feste Rechnung eine Gefährdung der Interessen des deutschen Buchhandels erblickten, auf den die Grundlage des sonstigen Waarenverkehrs nur theilweise Anwendung finden“. Aus dem Bestreben nun, einen Modus zu finden, welcher an der Bezahlung in baarem Gelde festhielt, dabei aber das Risiko für den Sortimenter wesentlich beschränkte und ihm ermöglichte, das Wichtigste aller Novitäten nach wie vor vorräthig zu haben und seinen Kunden mitzutheilen, entstand die moderne, noch heute übliche Form des Sortimentsgeschäfts: das Conditionsgeschäft.

Seine Anfänge sind noch nicht ganz aufgeklärt, sie scheinen in Süddeutschland zu liegen. Doch hat es bis zum Anfange unseres Jahrhunderts gedauert, ehe es sich allseitig eingebürgert und dann die Form angenommen hat, ohne welche das lebende Geschlecht sich einen deutschen Buchhandel nicht mehr denken kann und die — man mag im Uebrigen davon denken was man will — die Hauptursache der geistigen Superiorität des deutschen Buchhandels über jeden auswärtigen geworden ist. Mit einer Schilderung dieser modernsten Phase des Buchhandels, welche für Nichtfachleute geschrieben ist und deshalb an dieser Stelle übergangen werden kann, schließt der Verfasser seine lesens- und dankenswerthe Schrift, welche hierdurch aufs wärmste empfohlen sein möge.

R. W.

Vorwärts!

Gerade jetzt, wo der alte handwerksmäßige Schlendrian gegenüber dem speculativen Geschäftsbetrieb sich so breit macht und 1000 zopfige Buchhändlerkrämer sich unendliche — natürlich vergebliche — Mühe geben, den durch ca. ein Duzend genialer, speculativer Geschäftsmänner dem Zukunftsbuchhandel gewiesenen Wegen sich zu widersetzen, thut es von Herzen wohl, wenn ein neuer Bahnbrecher den armen blinden Sortimentmaschinen zeigt, wie ein Geschäftsmann der Zukunft agirt.

Der Stolz gewisser Leute, als Buchhändler etwas Besonderes vorzustellen, ist unter der alten Zopfgarde zwar sehr verbreitet, aber deswegen nicht weniger lächerlich; und nun gar die Idee, sich als Träger und Förderer der Literatur aufspielen zu wollen! Mögen solche Idealgestalten der Vergangenheit „hohe Wissenschaft“, „edle Poesie“ und solchen Krimschrams mehr zur Ansicht versenden, der geniale Kaufmann der Zukunft verkauft nur — was, ist ihm ganz gleichgültig, am liebsten Colportage-Romane und Conversations-Lexika. Wozu werden überhaupt noch andere Bücher als diese zwei Gattungen gedruckt? Sich concentriren auf Einzelnes, das ist das Recept für den wahren kaufmännischen Betrieb und mit-

leidsvoller, als sich für einen tüchtigen Geschäftsmann eigentlich ziemt, will ich meinen armen bettelstolzen Collegen — nein, die gibt's nicht mehr — Concurrenten an einem Beispiel zeigen, wie weite, prairiengleiche Felder die zopfige Speculations-Unfähigkeit noch unbebaut gelassen hat. Hier also ein leuchtendes Beispiel echt kaufmännischen Geistes:

Eine Firma H. Baruch & Co. in Berlin, die nicht im Schulz'schen Adreßbuch zu finden ist, schickt an alle Geschäftsleute einer gewissen Stadt die Aufforderung zum Kauf von Pierer's Conversations-Lexikon, „welches bekanntlich von der Presse und von hervorragenden Männern der Wissenschaft als das beste, zuverlässigste und billigste Werk dieser Art anerkannt ist“. Das könnte nun freilich Jeder, aber der Sohn der Zeit fügt hinzu: „Da wir vor Weihnachten gerade Verwendung für einiges Tuch zu Anzügen hätten (!), so wären wir nicht abgeneigt, für $\frac{2}{3}$ des Betrages Waare von Ihnen zu entnehmen, und bitten eventuell um Zusendung von Proben.“

Diese Offerte war an einen Tuchhändler gerichtet; bei einem Materialwaarenhändler wären also Heringe oder Käse an Zahlungsstatt anzunehmen u. s. w. Der Buch-Kaufmann, der sich auf diesen Geschäftszweig legt, könnte also nicht nur für seinen Wirthschaftsbedarf in der Weise auf das bequemste sorgen, sondern bei dem jedenfalls riesigen Absatz und der entsprechenden riesigen Anhäufung der Tauschwerthe entstanden ihm spielend noch eine Reihe anderer artiger Geschäfte — alle gleich schwunghaft und genial betrieben, machen ihn in kurzer Zeit zum Millionär — und bei solchen Ausichten jammern Leute über Schleuderei u. Was thut ein bißchen Schleuderei, die kaufmännische Genialität überwindet alles!

Drum verschone man den deutschen Buchhandel mit Börsenvereins-Statuten-Aenderungen, Verleger-Erklärungen u. dgl., alles dies wird unseren Sieg nicht aufhalten; wir Modernen haben den Geist und gegen den Geist und Windmühlensflügel kämpfen selbst 500 oder 1000 Don Quixotes vergeblich. — Unsere Parole ist: „Vorwärts mit dem Zeitgeist!“

X. U.

Die neue deutsche Rechtschreibung und der Buchhandel.

IV. *)

Der unter dieser Aufschrift erschienene Artikel III. enthält den Passus: „Nicht nur schließt sich die preußische Orthographie den vor kurzem in Bayern und in Württemberg eingeführten Schreibungen fast durchgängig an u.“ Den hier gesperrten Worten gegenüber constatire ich hiermit, daß die württembergischen „Regeln und Wörterverzeichnis“ die ersten ihrer Art überhaupt waren und schon seit neunzehn Jahren in den württembergischen Schulen obligatorisch eingeführt sind. Hätte sich Preußen damals an die „vor kurzem“ eingeführten Regeln des Kleinstaates „angeschlossen“, so wäre dies so wenig wie heute ein Mangel an großstaatlichem Selbstbewußtsein, vielmehr ein Segen für Alle gewesen, und die jetzt drohende Calamität würde längst überwunden, oder nie entstanden sein; denn Bayern, welches lange darauf nachfolgte, würde sich gewiß ganz der preußischen oder württembergischen Rechtschreibung angeschlossen und sich eine Einigung der beiden letzteren Systeme ganz von selbst gemacht haben. — Die in dem I. Artikel ausgesprochene Befürchtung, daß sich nunmehr jeder Kleinstaat sein eigenes System zurecht machen werde, theile ich übrigens nicht; die vorgedachte Einigung wird auch jetzt nicht lange ausbleiben. M...y.

Miscellen.

Aus dem französischen Buchhandel. — Wissenschaft, Kunst und Literatur haben sich in Frankreich seit Jahrhunderten von hoher und höchster Seite und in centralisirtester Weise einer solchen Pflege

*) III. S. Nr. 44.