

Schönlein in Stuttgart.

† **Buch**, das, f. Alle. Illustr. Familienzeitung. Jahrg. 1883. (26 Hfte.) 1. Hft. Fol. à Hft. — 30

Schropp'sche Hof-Landkartenh. in Berlin.

† **Messtischblätter** d. preussischen Staates. 1:25,000. Preussische Landesaufnahme 1880. Ausg. 1882. Tabl. F. Nr. 668—670. 754—756. 848—850. 945—947. Lith. u. color. Fol. à ** 1. — Inhalt: 668. Neu-Kirchen. — 669. Schwaan. — 670. Hohen-Spreng. — 754. Bützow. — 755. Lüssow. — 756. Kritakow. — 848. Gr. Raden. — 849. Zehna. — 850. Güstrow. — 945. Borkow. — 946. Dobbertin. — 947. Krakow.

Spemann in Stuttgart.

† **Laspeyres, P.**, die Kirchen der Renaissance in Mittel-Italien. 6. Lfg. Fol. * 2. 50

Voss in Hamburg.

† **Plan v. Hamburg-Altona** m. Ansichten der hervorragendsten Baulichkeiten. Chromolith. Fol. Mit Strassenverzeichnis. 8. * 2. —; ohne Strassenverzeichnis * 1. 50

Weger's Buchh. in Brien.

† **Fastenpredigten** e. Volksmissionärs. Hrsg. v. A. Kerschbaumer. 8. * 3. 60

Nichtamtlicher Theil.

Der Kampf ums Dasein.

Eine kritische Plauderei über die neuesten Vorgänge im Buchhandel.

Keppel-Müller contra Limbarth — Springer contra Hendschel — dort Sortiment gegen Sortiment — hier Verlag gegen Verlag! Ein erbitterter Kampf ums Dasein unter den Trägern der Wissenschaft im letzten Viertel des sogenannten Jahrhunderts der Humanität! Das ist die gewitterschwüle Situation im Reich des Buchhandels zur Zeit der Hundstage im Jahre des Heils 1882! Betrachten wir uns die kämpfenden Parteien, so sehen wir, wie auf der Mensur, allerdings nur zunächst Person gegen Person fechten, schauen wir aber näher zu, so entdecken wir im Hintergrund Prinzip gegen Prinzip mit einander im Kampfe. Es handelt sich im Grund um die Frage, ob der alte Spruch „Leben und leben lassen“ die eigentlich treibende Kraft der Konkurrenz bleiben, oder ob die moderne Phrase vom „Kampf ums Dasein“, die mit der Vernichtung des Concurrenten endigt, das Prinzip der Erwerbsthätigkeit bilden soll. Welches Prinzip wird siegen? welches verdient den Sieg? Es scheint uns besonders in unserer Zeit, wo die sociale Frage allüberall im Vordergrund der Bewegung der Gemüther steht, der Mühe werth, auch in unserem engeren Kreise sich ein wenig mit diesen Prinzipien zu beschäftigen. Wir gewinnen dann vielleicht Gesichtspunkte, die in dem gegenwärtigen Kampf mit der sogenannten „Schleuderei“ befruchtend wirken, und wir würden uns freuen, wenn diese Zeilen dazu beitragen könnten, die Situation klären zu helfen. Doch beschäftigen wir uns zunächst mit den eigentlich streitenden Parteien und ziehen wir dann zuletzt das Facit!

Da ist zuerst der „Protest“ der Firma Keppel & Müller in Wiesbaden! Derselbe charakterisirt sich uns auf den ersten Blick als eine plumpe, markt-schreierische Tendenzschrift zu Gunsten der unterdrückten Unschuld des modernen Antiquariats. Es ist der Wolf im Schafspelz, aber das Köcklein ist zu kurz und zu löcherig, um nicht erkennen zu lassen, was dahinter steckt. Wie jede Tendenzschrift, ist auch der Protest genöthigt, um einen möglichst sichtbaren Effect zu erzielen, die Wechselwirkung zwischen Licht und Schatten, wo es nur irgend angeht, im eigenen Interesse auszubeuten, d. h. sie muß sich bestreben, die Schatten des Gegners recht tief zu malen, dagegen die eigenen Lichtseiten so glänzend wie möglich erscheinen zu lassen. Sie gleicht, um ein Beispiel zu gebrauchen, einem schlecht gelungenen Lichtdruck, bei welchem die tiefen Schatten den Gegenstand bis zur Unkenntlichkeit verdunkeln, während andererseits einige Lichteffekte momentan bestechen. Mit einem Wort, es fehlt dem Bilde an innerer Wahrheit, und so ist es auch mit dem Keppel & Müller'schen Exposé. Der Hr. Verfasser nimmt zwar die Waden erstaunlich voll und bläst die Sturmtrompete mit einer Macht, die zaghafte Gemüther in Furcht und Schrecken jagen könnte und jedenfalls auch soll; das ist aber, neben seiner Offenheit, das einzige Verdienst, welches wir dem gewaltigen „Protest“ zuerkennen können.

Wir übergehen den Eingang des Elaborats, welches sich auf

den Rath der „Neun“ bezieht, der zu einem Popanz aufgebauscht wird und natürlich nichts Anderes anstrebt, als den Buchhandel in die finsternen (?) Zeiten des Mittelalters zurückzuschrauben. Dieser Theil scheint uns an kleine Kinder gerichtet zu sein, bei denen „bange machen“ noch etwas gilt. Auch wir halten zwar den Passus im Verbandscircular, der von den „nichtwirklichen Buchhändlern“ handelt, für verfehlt, umsomehr als dieser „nichtwirkliche Buchhändler“ in den beigedruckten Motiven eine wesentlich umgekehrte Behandlung erfährt; hier ist ein Lichteffect in dem „Protest“. Wir sind aber nicht der Meinung, daß um dieses unbedeutenden und gewiß leicht zu corrigirenden Mißgriffs willen auch schon die ganze Sache schlecht ist, der von der Verbands-Commission gebient werden soll. Wenig interessirt uns ferner der Theil des „Protestes“, welcher von den Nebenbeschäftigungen des Buchhändlers handelt; wir treiben dergleichen Nebenbeschäftigungen nicht und maßen uns deshalb auch kein Urtheil darüber an.

Dagegen gedenken wir uns bei der Schilderung der Vortheile des „modernen Antiquariats“ gegenüber dem „soliden Sortiment“ etwas länger aufzuhalten; denn hier beginnt der eigentliche „Kampf ums Dasein“, von dem diese Plauderei seiner Ueberschrift gemäß handeln soll. Selbstverständlich und ganz von Rechts wegen gebührt der Sieg in diesem Kampfe ums Dasein nach dem „Protest“ dem „modernen Antiquariat“. Mit dem alten Sortimentsbetrieb ist's nichts mehr, er bringt nur noch Remittenden, Disponenden und schließlich Ueberträge! Das moderne Antiquariat allein bringt Geld, viel Geld! und verdient darum auch allein die Unterstützung des Verlegers. Da sind vor allem die Ansichtsendungen ein nicht genug zu tadelndes Uebel. Kein Mensch will sie, Jedermann sind sie lästig, sie verursachen nur Porto und Spesen und arten schließlich in Krebs aus. Also fort mit diesem unlucrativen Pops! Inserate, Kataloge, Prospective, das sind die wirksamen Vertriebsmittel, welche noch Nutzen und Segen und vor allem Geld bringen für Sortiment, wie Verlag. — Ja wenn's nur zutreffend wäre, was der „Protest“ hier mit so großem Pomp aufstischt.

Suchen wir in die eigene über 12jährige Praxis! Wir vertreten seit etwa 10 Jahren am Plage zwei der bedeutendsten Verlagfirmen mit ihren Inseraten und haben dafür in Summe an Selbstkosten mindestens 800 bis 1000 Mark verrechnet. Was war das Resultat? Auf die Verlagsartikel der einen Firma ist, soweit uns unser gutes Gedächtniß nicht im Stiche läßt, niemals auch nur eine directe Bestellung eingegangen. Beinahe genau ebenso ist das Resultat bei der andern Firma, denn auch hier sind es im Ganzen höchstens 3—4 Aufträge, die wir in Folge der Inserate zu verzeichnen hätten. Mit Katalogen ist es besser, namentlich mit Fachkatalogen. Wenn sie auch nicht immer sofort Aufträge bringen, so ist doch ihre Wirkung eine nachhaltige. Der Sortimenter würde sie gewiß auch gern verbreiten, wenn er sie nur hätte. Man kann ihm aber nicht zumuthen, für 30 bis 50 Kunden eigens einen Fachkatalog anfertigen und drucken zu lassen. Sodann gehört zu einem Katalog auch ein entsprechendes Lager, das ebenfalls nicht jeder