

durch das aus, was sie nicht sagt, was sie „übergeht“. Wenn das die Lichtpunkte in dem „Protest“ sind, von denen Hr. A. nicht spricht, so kann ich wohl zufrieden sein. — Ueber „ungesundes Creditwesen“, „blind Disponiren“, „Baarbezug“ u. s. w., da spricht man auch nicht gern.

Ich gehe nun zur Beleuchtung der „tiefen Schatten“ über, welche Hr. A. in dem Gemälde, das der „Protest“ entwirft, gefunden hat. Es sind das meine Ansichten über die Inserate, Prospective und das Novapaket. Hier setzt Hr. A. den Hebel ein.

Hr. A. bestreitet die Wirksamkeit der buchhändlerischen Inserate und Prospective und erklärt deren Erfolg beim „modernen Antiquar“ durch die denselben beigefügten Wörtlein „statt — nur“. Die Wirksamkeit dieser Worte bescheinigen wir hiermit gern; aber daß die übrigen Bücherinserate deshalb nicht den gewünschten Erfolg haben, weil ihnen diese zwei Wörtlein fehlen, ist ein Irrthum. Das Gute liegt so nah: es sind Ihre liebwürthen Novapakete, Hr. A., welche das Publicum gegen die Bücherinserate gleichgültig machen; wozu sich um literarische Anzeigen kümmern, wenn das Haus der neuesten Literatur voll liegt! Dasselbe gilt auch mit von den Prospecten, wenn deren Verbreitung so vor sich geht, wie dies Hr. A. besorgt. Nehmen Sie mir's nicht übel, Hr. A., jeder Colporteur weiß das richtiger anzugreifen. Prospective, wird der Ihnen sagen, vertheilt man nur dann wirksam, wenn man sie wieder einholen läßt und dabei das betreffende Buch gleichzeitig mit zur Vorlage bringt.

Ich komme zu den Ansichtspaketten, von welchen Hr. A. sagt, daß ich sie in dem „Protest“ als ein „nicht genug zu tadelndes Uebel“ dargestellt habe. Das sind sie auch, besonders in den Augen des Publicums; mir ist es persönlich ganz egal, ob sich der Sortimentsbuchhandel mit Remittenden und Disponenden plagt, oder nicht. Sie übertreiben aber meine Darstellungen, Hr. A., und darüber werde ich Sie jetzt verständigen. In der Hitze der Lectüre scheint Hr. A. folgenden Satz in dem „Protest“ ganz übersehen zu haben; — oder paßte er ihm nicht in seinen Artikel? Es heißt dort: „Der »moderne Antiquar« manipulirt in erster Linie mit Katalogen und kommt ja eine Novität, welche für den Massenabsatz geeignet erscheint, so ist er in der Lage, sich nachdrücklicher und erfolgreicher dafür verwenden zu können, wie das ganze »solide« Sortiment.“ Hr. A. erzählt uns nun, daß er ausschließlich durch Ansichtsendungen mit einem einzigen Werk einen Umsatz von über 15,000 M. erzielt habe. Nun Hr. A., sollte dieses Werk, das Sie mir gewiß gern nennen werden, nicht unter denjenigen rangiren, welche wir oben als für den Betrieb des „modernen Antiquariats“ besonders geeignet bezeichneten? In diesem Falle waren Sie, Hr. A., ja der „Moderne“ vom reinsten Wasser.

Aber auch zur Ehrenrettung des Novapakets hat Hr. A. ein vernichtendes Beispiel für meine Ansichten aus seiner Praxis bereit. Er hat einen erfreulichen Bücherwurm zum Kunden, der für 600 M. jährlich bezieht, ohne seinen Laden zu betreten, ergo ist die Methode, wonach der Sortimenter jede neue Erscheinung in seine Pathenarme nimmt, sich für sie „verwendet“, kurz das kaleidoskopisch-kosmopolitische Novapaket ein nicht genug zu schätzendes gewinnbringendes Vertriebsmittel. Nun, ich lasse Jedermann gern seines Glaubens leben; es sei mir aber doch im Interesse der Sache von Hrn. A. verstattet, auch meine diesbezüglichen Erfahrungen zur öffentlichen Kenntniß zu bringen. Während meiner fast zwölfjährigen Lehr- und Wanderjahre war ich lange Zeit einer der eifrigsten Anhänger des Novaballots. Ich habe in den verschiedenen Geschäften die alten Ansichtscnten herausgesucht, die alten Hauptbücher aufgeschlagen und mit wirklichem Interesse mich in deren Inhalt vertieft, um aus dem, was behalten und gekauft war, ein Bild von den literarischen Neigungen und Liebhabereien des betreffenden Conten-Inhabers zu gewinnen; habe mir hiernach meine

Notizen gemacht, welche ich dann den Ansichtsendungen zu Grunde legte. Gewiß ist diese Mühe nicht unbelohnt geblieben, es ist manches Buch auf diese Weise an seine richtige Adresse gekommen und verkauft worden, und zwar ohne daß ich mir, Hr. A., deshalb eingebildet hätte, ein „intelligenter Sortimenter“ zu sein; aber in Bezug auf den materiellen Erfolg bleibt ebenso fest stehen, was ich im „Protest“ behauptet habe: Kosten, Zeit und Arbeitsaufwand standen in gar keinem Verhältniß zum Gewinn. Nur die Specialsortimente, welche ein bestimmtes literarisches Gebiet cultiviren, machen auch meiner Erfahrung nach eine Ausnahme; dort verlohnt sich das Ansichtsenden, weil es beim einzelnen Buch en gros geschieht, in der Weise des „modernen Antiquariats“. Und in diesem einen Punkt stimme ich mit Hrn. A. überein, daß die Sortimente, welche eine oder mehrere Disciplinen cultiviren, kurz, Fachsortimente eine Zukunft haben.

Hinsichtlich der „kritischen Blandereien“ Hrn. A.'s über das „moderne Antiquariat“ selbst erlaube ich mir ihn auf die im „Prodomo-“ und „Protest-Circular“ enthaltenen Sätze zu verweisen. Einer derselben möge aber hier seine Stelle finden. Es heißt in dem Prodomo-Circular: „Wir halten ein Geschäft so lange für solide und den Vorwurf der Schleuderei für unbegründet, so lange es im Stande ist, mit seinem Verdienst allen gerechten Geschäftsanforderungen zu genügen, oder mit anderen Worten, so lange der aus den Waaren gezogene Gewinn ausreichend ist, die Forderungen, welche die Geschäftscredoren und die Existenzfrage stellen, als gesichert erscheinen zu lassen.“

Wie Sie sehen, Hr. A., stehe ich mit diesen Geschäftsgrundsätzen auf rein kaufmännischem Boden, oder, wenn Sie so lieber wollen, auf dem der Schleuderei. Gerade deshalb aber habe ich Ihnen ein Geständniß zu machen, über das sie sich wahrscheinlich baß verwundern werden: — persönlich bin auch ich ein Gegner der Schleuderei! Lassen Sie mich Ihnen dies näher motiviren. Der Kampf ums Dasein, die „moderne Phrase“ hat bekanntlich im Buchhandel seit der Concurrenz, welche mit der Gewerbefreiheit entstanden ist, ein ziemlich lebhaftes Tempo angenommen. Seit 1861 ist nach unserm „Schulz“ die Zahl der buchhändlerischen Detailgeschäfte von ca. 1500 auf ca. 4000 gestiegen; die ungezählten Buchbinder ic. nicht eingerechnet. Will es Ihnen, Hr. A., da nicht einleuchten, daß diese Concurrenz zum größeren Theil gezwungen war, sich neue Betriebsarten zu schaffen, weil sie auch von Seiten des Verlagsbuchhandels nicht in die alte Form eingefügt werden konnten? Denn Sie finden es wohl mit mir ganz in der Ordnung, daß die Verleger den Jahrescredit und das Commissionswesen auf möglichst wenig Handlungen beschränken. Schön; wo bleiben aber die Firmen ohne offenes Conto? Diese sind gar nicht im Stande, den Bücherverkauf so zu betreiben, wie es die mit Credit ausgestatteten Firmen thun. Ich wäre Ihnen und Allen, die auf dem modernen Antiquariat herumhaden, sehr dankbar, wenn Sie sich über diesen Punkt doch auch des Näheren verbreiten würden. Diese Firmen und die „nicht wirklichen Buchhändler“ sind geradezu auf den kaufmännischen Betrieb des Buchhandels angewiesen, und dieser Umstand ist es, der zumeist zu einer Unterbietung des Ladenpreises führte. Nicht vom kaufmännischen, aber vom rein humanen Gesichtspunkte aus bedauere ich, daß diese Concurrenz das Verkaufen unterm Ladenpreise in ihr Programm aufnehmen mußte. Wie ein rechtschaffener Soldat es bedauern wird, daß er gezwungen ist, seinen Gegner zu schädigen, ja im gegebenen Falle umzubringen, so wird auch der „nicht wirkliche Buchhändler“ und der „moderne Antiquar“ den Kampf ums Dasein, in den ihn die Verhältnisse gebracht, bedauern, aber ihm nicht ausweichen.

Nach meinem Dafürhalten gibt es nur ein einziges Mittel, um die Schleuderei im heutigen Sinne aus der Welt zu schaffen