

kleinen Scherzen im Verkehr sprechen, eine recht hübsche Geschichte ein, die wirklich passiert ist. Keine Anekdote. Wollen Sie sie hören?

Kl. Nur zu, lieber Colleague! Aber geben Sie mir erst noch eine Cigarre!

Sch. Hat sie ihnen geschmeckt, oder wollen Sie lieber eine Cäsar? Ich kann auch damit dienen.

Kl. Nein, bleiben Sie mir mit der Straßburger. Ihre Neustados ist mir doch lieber.

Sch. Mir auch! Also: Bei unserm Collegen Mitternacht wird ein Gehilfe beauftragt, die Salboreste systematisch einzumahnen. Er nimmt die Sache genau, und schreibt auch wegen eines Restes von 20 Pf. einen Mahnzettel aus. Derselbe kommt zurück mit der Bemerkung: „Sie scheinen es ja sehr nöthig zu haben; wir haben Ihnen den Betrag deshalb sofort zur Zahlung anweisen lassen.“ Was erwidert der Gehilfe?

Kl. Nun, auf solche Malice wird er wohl etwas unparlamentarisch geworden sein! Das wäre auch verzeihlich.

Sch. Keineswegs, Freundchen! Im Gegentheil. Er nimmt einen feinen Bogen Papier und schreibt direct per Post: „Für die so prompte Erfüllung unserer an Sie gerichteten Bitte fühlen wir uns gedrungen, Ihnen unseren verbindlichsten Dank auszusprechen. Sie haben uns dadurch aus einer peinlichen Verlegenheit errettet.“

Kl. Das ist eine reizende Geschichte, lieber Colleague. Der Mann hatte viel Humor.

Sch. Und ist, da er diesen im Buchhandel doch nicht hinreichend verwenden konnte, schließlich zur Presse übergegangen. Er redigirt jetzt ein allbekanntes Witzblatt. — Doch zurück zu unserm Thema. Ich wollte Ihnen noch bemerken, daß ebenso wie Sie, lieber Freund, manche meiner befreundeten Collegen gezwungen sind, infolge der größeren Firmen gegenüber eingegangenen Verpflichtungen bei Concurrrenzartikeln meine Firma zu vernachlässigen. Ich werde dadurch immer mehr darauf angewiesen, andere Verkehrswege aufzusuchen und namentlich directen Vertrieb meiner Verlagsartikel anzubahnen.

Kl. Directen Vertrieb? Aber, Freund, Sie als alter Sortimenter werden doch nicht auch zu dieser Fahne schwören? Uns das Bischen Verdienst noch nehmen! Haben Sie nicht früher oft dagegen geeifert?

Sch. Das habe ich freilich, als ich die internen Verhältnisse des Verlagsbuchhandels noch nicht so kannte. Heute können wenige Verleger diesen directen Verkehr ganz entbehren. Ich gäbe ihn gerne wieder auf, wenn er mir nicht indirect großen Nutzen brächte; denn die dafür aufgewendeten Kosten sind bedeutend und werden nicht annähernd durch ersparten Rabatt ausgeglichen. Bei weitem die meisten Aufträge erhalte ich infolge meiner directen Wirksamkeit durch den Sortimentsbuchhandel; denn ich gebe niemals dem Publicum Rabatt von meinem Verlage.

Kl. Da gibt es aber manche Verleger, die nicht nur dem Publicum Rabatt von ihren Verlagsartikeln offeriren, sondern noch nebenher Sortimentsgeschäfte in großartigem Maßstabe betreiben! Wollen Sie das auch gutheißen?

Sch. Rechtlich läßt sich dagegen wohl kaum etwas sagen, denn wir haben keine besonderen Concessionen für Verlag und Sortiment. Geschieht so etwas von größeren Verlegern, so mißbillige ich es durchaus, denn sie haben es nicht nöthig. Das möchte ich Ihnen aber prophezeien, lieber Freund, die kleineren Verleger werden, wenn ihnen der Vertrieb ihres Verlages immer mehr erschwert wird, dazu gezwungen, auch Sortimentsgeschäfte zu errichten; zunächst, um den eigenen Verlag erfolgreicher ver-

treiben zu können. Theure Verkaufslocale werden sie nicht wählen, sondern vom billigeren Comptoir aus ihre Geschäfte zu machen suchen.

Kl. Dann müßten ja unsere alten Sortimentsgeschäfte immer mehr zurückgehen; wäre das nicht im höchsten Grade beklagenswerth? Hoffen Sie denn nicht, ebenso wie ich, von den jetzigen Reformbestrebungen im Sortiment eine Abhilfe? Wir haben ja nun endlich festgestellt, daß jeder Rabatt über 10% als Schleuderei anzusehen ist und als solche bekämpft werden muß. Nun werden uns die Verleger doch nicht wieder im Stich lassen.

Sch. Die Verleger werden Sie in diesen Bestrebungen nicht unterstützen können. Der ganzen Zeitströmung entgegen jeden freien Verkehr einzudämmen, ist eine Unmöglichkeit, und daß dies versucht wird, scheint mir ein großer Fehler zu sein. Nach der Schablone kann heutzutage Niemand mehr sein Geschäft betreiben, und Sie, werther Freund, würden sich eine Ruthe aufbinden, wenn Sie sich den jetzigen Bestrebungen rüchhaltslos anschließen wollten.

Kl. Das habe ich gethan, und Sie wissen, lieber Freund, daß ich gewohnt bin, die eingegangenen Verpflichtungen aufs strengste zu erfüllen. Ich werde jeden Auftrag ablehnen, für den ein höherer Rabatt als 10% beansprucht wird.

Sch. Sehr ehrenwerth gedacht, alter Freund! Ich pflege ebenso zu handeln, und deshalb unterschreibe ich nichts, was ich nicht halten kann. Glauben Sie aber, daß alle Ihre Collegen ebenso wie Sie verfahren werden? Das können sie nicht, wenn sie auch den ernstlichen Willen dazu haben; sie würden ja dadurch den Schleudern noch mehr in die Hände arbeiten. Fast der gesammte große Verlag hat Anstand nehmen müssen, die Vorschläge Ihres Verbandes ohne Weiteres zu acceptiren.

Kl. Ich habe mir die Liste nicht genau angesehen, aber ich dünkte, es wäre doch eine große Zahl, wenn ich nicht irre, über 500.

Sch. Ja, eine große, aber nicht gewichtige Zahl. Hauptsächlich Sortimenter, die nebenher auch einige Verlagsartikel besitzen. Allerdings haben auch manche große Verleger unterschrieben. Wollten diese Jedem, der mehr als 10% Rabatt gibt, die Rechnung sperren, dann müssen sie bei uns hier den Anfang machen und allen hiesigen Sortimentern ohne Ausnahme den Krieg erklären. Das werden sie nicht thun!

Kl. Ja, wenn man falsche Rücksichten gegen einige wenige Firmen nehmen will, die Hunderten Schaden, dann ist freilich wenig Erfolg zu erwarten.

Sch. Diese Rücksichten sind durchaus geboten. Bedenken Sie, Freund, daß hier das, was Sie bekämpfen, seit einem Menschenalter Usance geworden ist, und daß seit Decennien jedes neue Etablissement nur durch Acceptirung gleicher Grundsätze aufkommen konnte. Sollen wir diese Geschäfte mit einem Schlage ruiniren? Sie wissen, wie ich mich hier Jahre lang vergeblich bemüht habe, mein Geschäft nach alten Prinzipien zu betreiben!

Kl. Und haben Sie dabei nicht prosperirt mit Ihrer altrenommirten Firma und den schönen Verbindungen? Haben Sie sich nicht von dem erzielten Gewinne einen hübschen Verlag zugelegt?

Sch. Ein großer Irrthum, lieber Freund! Existirt habe ich freilich, aber nicht prosperirt! Sonst hätte ich heute noch mein Sortiment, für das ich immer noch eine besondere Vorliebe empfinde. Es ging aber schon vor zwanzig Jahren mit den alten Grundsätzen nicht mehr, und ich habe mich auch nur dadurch erhalten, daß ich nicht immer nach der Schablone arbeitete, sondern zuweilen auf die haarsträubendste Weise schleuderte, um mir