

ein großes Geschäft nicht entgehen zu lassen. Sie werden stutzig, alter Freund?

Kl. Allerdings hätte ich ein solches Bekenntniß von Ihnen am wenigsten erwartet! Ich staune! Erklären Sie sich näher.

Sch. Gern, Freund! Hören Sie z. B. folgenden Fall: Der mir befreundete Director einer größern Versicherungsgesellschaft theilt mir mit, daß er beauftragt sei, 1000 Exemplare eines Werkes über Versicherungswesen für seine Generaldirection zu beschaffen. Das Geschäft könne nur bei einem ungewöhnlich billigen Preise perfect werden. Wenn irgend möglich, wolle er mir den Verdienst zukommen lassen; sonst wende er sich direct an den Verleger.

Kl. Nun, da werden Sie einmal ausnahmsweise 15% Rabatt gewährt haben.

Sch. Viel schlimmer! Damit wäre ich nicht durchgekommen. Ich sagte mir einfach Folgendes: Das Werk ist nicht ohne Concurrenz — da liefert der Verleger möglicherweise zum Nettopreise — das kann ich freilich nicht! Wenn ich aber meinen Buchhändlerrock ausziehe und in eine Kaufmannstracht schlüpfe? Dann geht's vielleicht. Also Calculation: Müheloses Geschäft, mit zwei Postkarten abgethan. Einkaufspreis genommen, 10% und etwas für Porto aufgeschlagen, dann kann ich 20—25% oder vielleicht noch mehr Rabatt geben. Thue ich es nicht — dann machts ein Anderer. — Kurz und gut, das Geschäft wurde abgeschlossen, in acht Tagen hatte ich meinen schönen Gewinn in der Tasche, mit dem ich die lang projectirte Schweizerreise bestreiten konnte! — Wie denken Sie über Rußland, alter Freund?

Kl. Freilich ein ganz besonderer Fall. So etwas kommt bei uns in der Provinz nicht so leicht vor. Ich würde mich aber auf ein solches Geschäft nicht einlassen können; das wäre gegen die Vereinbarung unseres Verbandes. Ich könnte meine Existenz riskiren.

Sch. Sie riskiren nichts, lieber College! Kommt Ihnen solches Geschäft vor, weisen Sie es nicht ab. Greifen Sie zu; sonst machts einer, der weniger scrupulös ist. Kein Verleger wird Ihnen deshalb die Rechnung sperren, wenn er sonst Werth auf den Verkehr mit Ihnen legt. Die Hauptsache ist nur, daß Sie nicht prinzipiell Ihr Geschäft auf solcher Basis betreiben.

Kl. Ja, wenn man Ausnahmen zulassen will, dann haben die Vereinbarungen überhaupt keinen Werth. Wo soll dann die Grenze des Zulässigen gefunden werden?

Sch. Diese Grenze, alter Freund, ist nicht zu finden, denn die Localverhältnisse sind in den verschiedenen Gegenden auch ganz verschiedene. Eines schickt sich nicht für Alle. Deshalb ist diese Grenze von 10% ein Unding, woran die ganzen Bestrebungen scheitern werden. Hätte man statt dessen gesagt: Kampf gegen die prinzipielle Schleuderei, da wäre vielleicht eher etwas erreicht. Denn das Gros der Verleger würde sich bereit finden lassen, den Geschäften, welche à tout prix arbeiten und dadurch den Buchhandel in ein Trödlergeschäft verwandeln, den Brotkorb etwas höher zu hängen. Aber Alles mit einem Strich auslöschen, was Jahrzehende gezeitigt haben — das geht absolut nicht. Weil man das versucht, wird die Abneigung der Verleger, weitere Concessionen zu machen, immer größer.

Kl. Aber, werther Freund, die Verleger haben durch ihre Erklärung, daß sie in Zukunft keine Anzeigen zu herabgesetzten Preisen mehr dulden werden, wirklich Hoffnung gemacht, daß sie unsere Bestrebungen gegen die Schleuderei auch weiter unterstützen werden.

Sch. Das haben sie nicht nur nicht gethan, alter Freund, sondern im Gegentheil bei ihrer Erklärung motivirt, daß sie keine Macht und kein Recht hätten, über das ausgesprochene

Verbot der öffentlichen Preisherabsetzungen hinauszugehen. Merkwürdiger Weise scheint man von dieser Motivirung im Allgemeinen gar keine Notiz genommen zu haben. Dank haben die Verleger für ihre Erklärung auf keinen Fall geerntet.

Kl. Das möchte ich doch nicht behaupten. Daß alle Preisherabsetzungen aus den Zeitungen verschwunden sind, ist doch ein Vortheil, den Jeder anerkennen muß.

Sch. Freut mich, das doch wenigstens einmal zu hören. Ich lese immer das Gegentheil. In der Regel heißt es: bekanntlich hat die Verleger-Erklärung gar keinen Nutzen gehabt — ja sogar — mehr geschadet als genützt, und wie dergleichen landläufige Redensarten mehr sind. Selbst Vereine drücken sich in ähnlicher Weise aus. Dieses „Bekanntlich“ ist überhaupt ein Wort, mit dem ein großer Mißbrauch getrieben wird; man kommt damit am besten und billigsten über jede Motivirung einer Behauptung hinweg. Wenn man die Verhandlungen so mancher Vereine liest, muß man überhaupt staunen, welche hochtönende Sprache dem Verlagsbuchhandel gegenüber zuweilen geführt wird.

Kl. Da bringen Sie mich auf ein Capitel, werther Freund, über das ich mir auch schon oft meine Gedanken gemacht habe. Es berührt mich sehr unangenehm, wenn mir ein Verleger in vornehmen Tone begegnet, wie es ja zuweilen vorkommt; ich vermeide aber alles, um ein solches Verhalten zu provociren.

Sch. Wieder ein Punkt, in dem wir übereinstimmen, alter Freund. Auch ich habe mir, so lange ich Sortimentier war, stets gesagt: Der Verlagsbuchhandel ist mir in Bezug auf Creditgewährung wohlwollend entgegengekommen; deshalb darf ich mich ihm nicht feindlich gegenüberstellen. Heutzutage liest man aber: „Der Localverein ‚So und So‘ in ‚So und So‘ hat einstimmig die Resolution gefaßt, sein Mißfallen darüber auszusprechen, daß sich eine Anzahl großer Verleger den Wünschen derselben nicht willfährig gezeigt habe; man werde sich daher für den Verlag dieser Verleger nicht mehr verwenden.“ Lieber College, solche Beschlüsse sind sehr provocirend, haben aber nebenbei auch eine komische Seite. Es beruht zwar alles auf Gegenseitigkeit, aber — armer Verlagsbuchhandel, wie wäre es mit dir bestellt, wenn du von dem Wohlwollen dieser Herren hingest. Und wie läßt sich solche Sprache mit dem bescheidenen Tone, der alle neuen Etablissements-Circulars durchweht, in Einklang bringen? Wir kommen immer mehr zusammen, alter Freund!

Kl. So ganz stimmen wir doch nicht, lieber College. Ueber manches aus Ihrem Geschäft haben Sie mir allerdings eine andere Meinung beigebracht; ich hatte mir Ihren Verlagsbetrieb doch leichter gedacht.

Sch. Dann, alter Freund, thun Sie mir den Gefallen und klären Sie auch Ihre Collegen, so oft Sie Gelegenheit haben, über diese Verhältnisse auf. Wir Kleinen kämpfen alle um unsere Existenz, mögen wir nun Verleger oder Sortimentier heißen. Und Jeder muß zunächst für sich selbst sorgen. Andere sorgen nicht für uns. Deshalb haben wir am wenigsten Ursache, uns irgend welche Fesseln anzulegen, noch anlegen zu lassen.

Kl. Ja, lieber College, wo bleibt dann der Gemeinfinn, der doch unsern Stand noch zusammenhält?

Sch. Dieser Gemeinfinn, Freundchen, ist eine schöne Tugend, hält aber nicht Stand, sobald der Geldbeutel in Frage kommt. Ich dachte, ich hätte Ihnen das heute durch viele recht lehrreiche Beispiele bewiesen. Ob es früher viel besser war — ich will es nicht behaupten. Jedenfalls ist Derjenige im Nachtheil, welcher seine eigenen Interessen dem Gemeinfinne unterordnet, und darf sich solchen Luxus nur gestatten, wenn er über die sorgenvolle Existenz hinaus ist.