

Sch. Keines von beiden, Freund! Es sind, wie gesagt, Verlagsartikel, wenn auch nicht eigene. Alles auf Buchhändlerwege von den betreffenden Verlegern in Change und Gegenrechnung bezogen. Sehen Sie hier die Originalofferten! Leider fehlt noch eine über Münchner Bier, um das Lager einigermaßen complet zu machen. Vielleicht kommt das auch noch!

Kl. Nicht übel, Verehrter! Da wollen wir nachher auf das Wohl der Verleger so vortrefflicher Werke anstoßen. Das Feld der buchhändlerischen Thätigkeit wird doch immer größer. Ich erhielt kürzlich aus Mecklenburg auch eine Offerte über einen neuen patentirten Haarkammreiniger. Ein hübscher Artikel fürs Schaufenster, nicht wahr? Ich hätte große Lust, es mit  $\frac{7}{8}$  zu versuchen.

Sch. Es kommt noch besser, alter Freund! Wir werden es noch erleben, daß wir alle Lebensbedürfnisse für uns und die Familie vom ersten Lebenstage an von den Collegen beziehen können. Einen hübschen Badeapparat für meine Kinder habe ich schon vor Jahren auf diesem nicht mehr ungewöhnlichen Wege erworben.

Kl. Nun, lieber Freund, wenn wir doch einmal ins Scherzen kommen, da möchte ich auch mein Scherzlein dazu beitragen. Wie wäre es, wenn wir, falls es mit dem Buchhandel nicht mehr recht gehen wollte, gemeinschaftlich ein Baarsortiment für buchhändlerische Consumartikel errichteten? Das wäre einmal ein ganz neues zeitgemäßes Unternehmen, und vorläufig ohne Concurrenz!

Sch. Ist gar nicht so scherzhaft, wie Sie meinen. Vielmehr ein guter Gedanke, und wir wollen die Sache im Auge behalten, wenn uns nicht Andere den Rang ablaufen. Aber nur Baarexpedition, werther Colleague! Remittenden müssen unbedingt abgeschlossen sein; sonst könnte es uns passiren, daß wir das Knochengrippe des „Kroatischen Truthahns“ mit der Bemerkung zurückerhielten: „Envelope abhanden gekommen“.

Kl. Welcher Vergleich, lieber Scheingroß! Sie sind doch zuweilen recht malitiös!

Sch. Ja, werther Freund, betrachten Sie einmal dieses Remittenden-Exemplar eines elegant gebundenen Werkes! Sehen Sie ferner diese Reihe von zurückgekommenen Kalendern, denen der beigegebene Bleistift fehlt, — da liegt solche Befürchtung gar nicht so fern. Ich werde übrigens bei Russell anfragen, ob er nicht als Supplement zu seinem Gesammtkatalog ein Verzeichniß aller buchhändlerischen Nebenartikel herausgeben will. Das wäre ein recht dankbares Unternehmen.

Kl. Da subscribere ich sofort, Colleague! Aber, nun lassen Sie es genug sein des grausamen Spiels, sonst kommen wir nicht weiter. Wir wollten ja vom Weihnachtsgeschäft reden. Dazu aber eine Cigarre! Noch die alte Sorte, oder etwa auch auf Buchhändlerwege bezogen?

Sch. Errathen, Verehrtester. Ich wollte Sie damit nach Tisch überraschen. Die Eberswaldia-yellow führe ich nicht mehr. Versuchen Sie nun einmal die neue Buchhändlercigarre?

Kl. Wohl Havannah-Auslese mit Wahlzetteldeckblatt? Nicht schlecht, Freund, sie brennt und raucht! Also — das Weihnachtsgeschäft! Sie glauben nicht, wie ich mich dabei plagen muß. Und dabei der geringe Verdienst! O, Ihr glückseligen Verleger!

Sch. Wie beneide ich Euch! Wollten Sie das nicht hinzufügen, Freund? Das alte Lied. Immer unzufrieden, und dabei munkelt man in Verlegerkreisen, der Umsatz mit Ihnen steigere sich von Jahr zu Jahr, und gar nicht unwesentlich. Bei Ihrer Rührigkeit mir auch ganz begreiflich.

Kl. Ja, werther Freund, das kann und will ich nicht leugnen, der Umsatz ist größer geworden — aber die Unkosten, der Rabatt

und die kolossalen Spesen des Commissionärs! Die werden immer größer, und zehren uns auf. Mich schaudert's, wenn ich daran denke.

Sch. Also stoßen auch Sie in dieses Horn? Ich höre solchen Schmerzensschrei so oft, aber aufrichtig gesagt, ohne Beileidsgefühl. Gesteigerte Unkosten ärgern immer. Wenn aber die Commissionspesen höher werden, so ist das in der Regel ein erfreuliches Zeichen geschäftlichen Aufschwunges. Jeder ist doch seines Lohnes werth, und wenn ich mir am Schlusse des Jahres die Frage vorlege: Welche Leistungen, welche Aufmerksamkeit habe ich das ganze Jahr hindurch von meinem Commissionär in Anspruch genommen, und was habe ich dagegen in Summa bezahlt, so lautet meine Antwort: „Dafür möchte ich es nicht thun, auch wenn der mit dem Commissionsgeschäft verbundene Aerger nicht vorhanden wäre.“

Kl. Da haben Sie wohl recht, Colleague; es gibt viel Aerger in dem Geschäft, und auch ich möchte nicht gerne Commissionär spielen. Aber — die Herren werden doch alle reich, und wovon leben sie? Sie zehren von unserem Fette.

Sch. Ich bin durch die Commissionäre noch nicht magerer geworden, lieber Klagegern, und Sie auch nicht, wie der Augenschein lehrt. Denselben Vorwurf können Sie übrigens, wenn Sie wollen, Jedem machen, mit dem Sie in Geschäftsverbindung stehen. Es geschieht ja auch! Wie oft müssen wir Verleger hören, daß wir nur der sauren Arbeit der Pioniere des Buchhandels unsere Erfolge zu verdanken hätten. Wir stecken bloß das Geld in die Tasche. Stichworte, werther Freund, beliebte Stichworte! Der Reichtum der Verleger sowohl wie der Commissionäre hat sicher noch keinem Sortimenten Schaden gebracht. Diese Schäden liegen auf ganz anderm Gebiete, doch von socialen Fragen wollen wir nicht reden. — Kommen wir also auf das Weihnachtsgeschäft zurück.

Kl. Ja, ja, werther Freund, das mühsame Weihnachtsgeschäft! Diese Menge von Weihnachtskatalogen! Mir wächst das Material nun schon seit Jahren völlig über den Kopf. Fast jeder größere Verleger veranstaltet jetzt solche Kataloge, und die soll ich alle verbreiten.

Sch. Verdanke ich den Verlegern durchaus nicht, Verehrtester! Das hat seinen guten Grund; davon reden wir auch noch. Aber — Sie Undankbarer! Sie werden mit Wohlthaten förmlich überschüttet, und wollen das nicht einmal anerkennen? Wir unterstützen Sie in der Hebung Ihres Absatzes, und Sie beklagen sich noch darüber?

Kl. Halten Sie ein, Freund! Wenn das Ihre Meinung ist, dann lassen Sie uns das Gespräch lieber abbrechen. — Solche Anschauungen!

Sch. Beruhigen Sie sich, Colleague, und springen Sie nicht gleich entrüstet vom Stuhle auf. Ich wollte Sie nur ein wenig kitzeln. Sie haben ja so unrecht nicht! Was dem Publicum im Uebermaße und noch dazu gratis geboten wird, findet schließlich nicht mehr die richtige Würdigung.

Kl. Leider ist es so, verehrter Freund, aber was müssen die Verleger von Weihnachtsartikeln doch für ein enormes Geld verdienen, wenn sie überhaupt solche Opfer bringen können! Man kann sich aus den illustrierten Gratis-Katalogen jetzt schon eine recht hübsche Sammlung von Kunstblättern zusammenstellen.

Sch. Thue ich auch. Ich sammle schon lange, und alljährlich kommt Neues hinzu. Schönes Material! Auch Gebrüder Piep-vogel haben mir ihren neu herausgegebenen Weihnachtskatalog verehrt. Alles hübsch ausgestattet. Aber glauben Sie nur nicht, daß sich dieses theure Reclamemittel immer bezahlt macht. Es wird zu viel Geld dafür ausgegeben und nur Drucker und Papierhändler