

Erinnerung an Karl Franz Koehler. Es soll versucht werden, hier ein kurzes Bild des Lebensganges, des Charakters und der Art des geschäftlichen Wirkens des Entschlafenen zu bieten, und hoffentlich wird es gelingen, die Schwierigkeit einigermaßen zu überwinden, die darin liegt, eine solche Darstellung nur wenige Wochen später zu geben, als sich der Hügel über dem Entschlafenen gewölbt hat.

Karl Franz Koehler entstammte einer Leipziger Bürgerfamilie, die nachweislich seit der Mitte des siebzehnten Jahrhunderts in der alten Handelsstadt ansässig war und von der ein Glied der fünften Generation, Karl Franz Gottfried Koehler, im Jahre 1789 die Koehlersche Buchhandlung gründete. Er führte sie bis zum 1. Mai 1830, an welchem Tage er das Geschäft seinem ältesten Sohne Franz übergab, der bis zu seinem, am 2. Dezember 1872 erfolgten Tode an dessen Spitze stand. Am 1. Januar 1873 wurde die Firma infolge letztwilliger Verfügung von dem jetzt Verstorbenen, von Karl Franz Koehler, übernommen, der sie also nicht viel länger als vierundzwanzig Jahre geleitet hat. In dieser Zeit aber hat er den Umfang des Kommissionsgeschäfts um mehr als das Dreifache, den Gesamtumfang des ganzen Geschäftes durch die Ausdehnung des Sortiments und die Neubegründung des Barsortiments um etwa das Achtsfache vergrößert.

Freilich wäre dieser gewaltige Aufschwung der Firma trotz des geschäftlichen Genies ihres dritten Inhabers nicht möglich gewesen, wenn dieser nicht von seinen Vorgängern, namentlich durch die rastlose Thätigkeit und die hervorragenden Eigenschaften seines Vaters ein sicheres, wohl begründetes Fundament überkommen hätte, auf dem weiter zu bauen nicht gar zu schwierig erschien. Der Vater hatte vom Großvater nur ein kleines, fast kümmerlich zu nennendes Anwesen geerbt, das bei dem Alter und der Kränklichkeit seines Begründers nahe am Verlöschen war. Er hinterließ dem Sohne ein Geschäft, das unbestritten schon damals zu den ersten seiner Art am Plage und im ganzen deutschen Buchhandel gehörte, und was mehr war: er hinterließ ihm einen Ruf von tadelloser Reinheit, ein geschäftliches Ansehen ersten Ranges, einen unerschütterlichen Kredit und den edlen Hof des Alters, der an der damals schon über achtzig Jahre alten Firma haftete, der sich nicht künstlich schaffen läßt, sondern nur langsam entsteht durch die unermüdete, ehrenhafte Arbeit von Generationen. Der neue Herr gehörte zu den Glücklichen, die ihrer Väter gern gedenken können und die bei Beginn selbständiger Thätigkeit als geschäftliches Aktivum von unschätzbarem Wert den Segen vorfinden, der aus der makellosen Thätigkeit der Väter auf die Söhne überströmt.

Aber auf Rosen gebettet war der neue Besitzer der Firma trotz alledem mit nichten. Das väterliche Erbe war, abgesehen von dem Geschäft, das durch die Abzweigung des Antiquariums zu Gunsten des jüngeren Bruders Hugo nicht unbeträchtlich verkleinert wurde, nur mäßig zu nennen, und es waren außer dem Genannten noch vier Geschwister vorhanden, deren Rechtsansprüche zu erfüllen waren. Ferner war eine durchgreifende Neuorganisation des Geschäfts, namentlich in Bezug auf die innere Verwaltung und die Buchführung nötig, denn die alte Erfahrung, daß am Ende der langen Regierung eines Selbstherrschers — was jeder Geschäftsmann großen Stils am Ende doch mehr oder weniger ist und sein muß — sich Zustände einstellen, die an vielen Stellen Reformen nötig machen, hatte sich auch hier bewährt. Dazu kam die fernere Erfahrung, daß die Einführung solcher Reformen stets auf vielfachen aktiven und den noch viel lähmenderen passiven Widerstand derer stößt, die eigentlich berufen sind, dabei in erster Linie mitzuwirken — kurz, die ersten Jahre seines Regiments waren für Koehler in vielfacher Beziehung oft recht sorgenvolle und unerquickliche. Er war eben durchaus nicht der »reiche Erbe«, den viele, die die Dinge nur

von außen beurteilen konnten, in ihm erblickten, und das Wort des Dichters von der Notwendigkeit, das Erbe der Väter neu zu erwerben, um es zu besigen, das der Leitstern und das Grundmotiv der Thätigkeit seines ganzen Lebens war, fand für jene Jahre auch nach der materiellen Seite hin auf ihn volle Anwendung.

Jedoch er war der Mann dazu, jede Schwierigkeit zu bewältigen. Sofort zeigte sich, was seine wenigen Vertrauten freilich schon längst wußten, was aber die große Menge von dem zunächst vielfach Unterschätzten nicht ahnte, daß er, um die Worte eines der Nachrufe in der langen Reihe von Kondolenzbriefen der Geschäftsfreunde zu gebrauchen, »eines der größten organisatorischen Talente, einer der zielbewußtesten Männer unseres Berufes in der Gegenwart« war. Nach reiflicher, gründlicher, nichts übereilender Prüfung jeder Einzelheit, nach sorgfältigstem Studium der ganzen ihrer Lösung harrenden Frage, nach vielfachem Einholen von Rat und Anhören der Meinung älterer und jüngerer Freunde, ging er nach wohl erwogenem Plane ans Werk, und dann konnte ihn in der Ausführung nichts hindern, keine Schwierigkeit schrecken, kein Einwand irre machen, er setzte durch, was er sich vorgenommen hatte, höchstens in Nebensachen nachgebend und abändernd, in der Hauptfrage aber mit eisernem Willen durchführend, was ihm als richtig erschienen war. So begann er seine Thätigkeit, so hat er sie bis ans Ende seines Lebens fortgeführt, und stets war sie von Erfolg gekrönt, nicht eine seiner größeren Unternehmungen ist fehlgeschlagen.

Die beiden großen Marksteine seiner geschäftlichen Thätigkeit waren die Uebernahme des Kommissionsgeschäfts von Hermann Fries und dessen Verschmelzung mit der Firma K. F. Koehler im November 1881, und die Begründung des Barsortiments Anfang 1888. Die erstere trat an Koehler unerwartet und plötzlich heran, der Anstoß kam von außen, und sein Verdienst dabei lag darin, daß er die schwierige, in ihrem Ausgang ganz unberechenbare, aber bedeutende Mittel erfordernde und unendliche, unerquickliche Arbeit mit sich bringende Angelegenheit nach nur tagelanger Ueberlegung mit frischem Mute angriff und sie dann so energisch und umsichtig durchführte, daß der Erfolg alle berechtigten Erwartungen erfüllte. Die plötzliche Steigerung der Kommittentenzahl um über zweihundert Firmen brachte dem Geschäft eine gewaltige Ausdehnung, die leicht hätte verhängnisvoll werden können, da sie nicht organisch entstanden war. Es bedurfte der ganzen Arbeitskraft Koehlers, um alle Schwierigkeiten zu besiegen und die neuen Geschäftsfreunde mit dem Gefühle zu erfüllen, daß sie unter dem neuen Dache wohl geborgen waren. Und jeder, der die außergewöhnlich hohen Anforderungen kennt, die jahraus jahrein an die Geschäftsleitung der Leipziger Kommissionsgeschäfte gestellt zu werden pflegen, an ihre buchhändlerische und allgemein geschäftliche Bildung, ihre Litteraturkunde und Erfahrung auf allen möglichen kaufmännischen Gebieten, ihre Rechtskenntnis und Fähigkeit zur Vermittelung in Streitigkeiten aller Art, ihre Hilfsbereitschaft in allen großen und kleinen geschäftlichen Nöten des oft so umfangreichen Kundentranges, der weiß auch, daß eine derartige Arbeitsleistung insgemein völlig hinreicht, das Leben auch eines leistungsfähigen und arbeitsfreudigen Mannes auszufüllen und ihm das Bewußtsein zu geben, daß er nach redlich vollbrachtem Tagewerk mit seiner Leistung zufrieden sein könne.

Aber kaum war die Verschmelzung der beiden Geschäfte durchgeführt, kaum war die Errichtung und Einrichtung des großen Neubaus, in den sie verlegt worden waren, mit ihrer großen Arbeitslast überwunden, als sich in Koehler der Drang regte, der seit seinen ersten in Leipzig als Gehilfe verbrachten Jahren in ihm lebte und niemals zur Ruhe gekommen war, der Wunsch, den Lieblingsplan seines Lebens, die Errichtung