

Unterricht in der unumgänglich nötigen englischen Sprache dort nicht genügend, und andererseits ist das, wenn auch noch so geringe Schulgeld eine unnötige Ausgabe, da in den jetzt sehr guten öffentlichen Schulen und auch höheren Lehranstalten Unterricht, Lehrbücher, Schreibmaterial u. s. w. ganz frei sind.

Nun noch etwas: Um zu verhindern, daß der jüngere Nachwuchs von Lutheranern zu den englisch sprechenden Methodisten, Baptisten und anderen Sekten übergehe, haben kürzlich 22 lutherische Gemeinden in New York und Umgegend, die bisher deutsch waren, eine englische lutherische Synode gegründet.

Und wie in New York, so ist's mehr oder weniger in der ganzen Union.

So viel wird genügen, um darzuthun, daß die Ansicht des Herrn S. über das »Aufsaugen des seinerzeit ziemlich zahlreichen und gut bestehenden deutschen Sortiments in New York und in den Staaten« jeden Grundes entbehrt. Und ich stelle ferner seine Behauptung in Abrede: »daß der Rückgang des Interesses an deutscher Litteratur in den Staaten zum guten Teil auf den Untergang jener zahlreichen, bescheiden in ihrem Kreise wirkenden Pioniere deutschen Geisteslebens zurückzuführen ist.«

Das Umgekehrte ist der Fall.

Und dann meint Herr S., ein paar New Yorker hätten die kleineren Händler erdrückt. Ich habe aber schon nachgewiesen, daß diese paar New Yorker nicht die Missethäter, sondern die Leidenden sind, glaube auch nachgewiesen zu haben, daß die wirklichen Missethäter »jene paar Duzend« deutschen Sortimentler sind, die nicht bloß das deutsche Provinzial-Sortiment aufzusaugen suchen, sondern, wenn möglich, auch den Buchhandel von ganz Nordamerika oder vielmehr der ganzen Welt.

Nun, vielleicht bleibt trotz alledem noch eine bescheidene Existenz für uns übrig, obwohl wir nicht so geschützt werden wie die Provinzial-Sortimentler in Deutschland.

Für jedwedes Geschäft ist ein gewisser Umsatz nötig, um die Betriebskosten zu decken. Bei dem meinigen würde der Teil des Geschäfts, der mir von früher noch übrig geblieben ist, die laufenden Kosten bei weitem nicht decken. Der Zuwachs infolge meiner unausgesetzten Aufmerksamkeit und Thätigkeit außerhalb der gewöhnlichen Geschäftszeit ist es, der mich über Wasser und in der ersten Reihe erhalten hat; dieser Zuwachs ist es, der mir den Profit bringt, während andere Leute untergegangen sind, die mehr persönliche Bedürfnisse hatten und nach anderen Prinzipien lebten bezw. weniger arbeiteten, als ich es gethan habe.

Ich will auch hier zugestehen, was ich schon in meinem Buche dargestellt habe, nämlich daß ich meiner Existenz wegen schwer zu kämpfen gehabt habe. Daß ich nicht erdrückt worden bin, habe ich besonderen Umständen und meiner Pflichttreue, Ausdauer u. s. w. zu danken.

Meine Bekannten belieben von mir zu sagen: »immer thätig« u. s. w. Hat mir solche Beobachtung in ihren Augen geschadet? Sicherlich nicht! Im Gegenteil, es hat die persönliche Achtung, es hat auch meinen finanziellen Kredit erhöht. Dieser Ruf ist z. B. auch in Mexiko verbreitet worden und hat zur Folge gehabt, daß mein seit acht Jahren bestehendes Kommissionsgeschäft, das ich neben dem Buchhandel betreibe, trotz aller Anstrengungen von Konkurrenten in diesem Geschäftszweige, eines der größten geworden ist, dessen solide Kundschaft fort und fort wächst. Thätige Geschäftsleute ziehen einen ebenso thätigen Geschäftsfreund vor, der immer an seinem Plaze ist, um z. B. ihre Tratten zu honorieren, u. s. w. Verschiedene Mexikaner sind hier gewesen und haben ihren Freunden daheim berichtet, daß sie mich von 8 bis 6 Uhr jederzeit gefunden haben, die Prinzipale anderer Kom-

missionshäuser aber nicht alle während dieser langen Geschäftszeit.

Ich gebe nichts auf das, was »Lebemänner« von mir denken. Die Meinung solcher Leute ist nicht viel wert. Wenn ich dagegen von einem weiß, daß er seinem Geschäfte weniger Aufmerksamkeit und Fleiß widmet oder wohl gar Trinklokale während der Geschäftsstunden besucht, so halte ich weniger von ihm. Kurioserweise denken die Geschäftsleute, mit denen ich verkehre, ungefähr ebenso wie ich.

Und sterben nicht »Lebemänner« in der Regel früher als die fleißigen Leute, welche solid leben?

Doch, um zum Buchhandel in Amerika zurückzukommen: daß wir paar New Yorker »jeden Versuch einer Neugründung neben uns im Keime ersticken« — dazu ist keine Veranlassung; das Aufhören eines jungen Etablissements kommt ganz von selbst. Es ist kein fruchtbarer Boden hier. Es liegt eben kein Bedürfnis vor; die bestehenden Firmen sind sämtlich leistungsfähig und so aufmerksam, wie billigerweise verlangt werden kann. Niemand ist imstande prompter zu liefern. Von ihrem Profit am Verkauf deutscher Bücher bleibt nicht viel übrig.

Ein neuer müßte mehr leisten, als die alten zu thun in der Lage sind, — und dazu geben, wie eben gesagt, die letzteren keine Veranlassung. Ein neuer müßte ein Lager deutscher Bücher halten, das größer wäre als das der alten, ein Lager im Werte von mehr als 200 000 *M* (welchen Betrag, niedrig gerechnet, allein das meinige repräsentiert). Und wenn er solch ein größeres Lager hätte, so müßte er ungefähr ebensoviel aufwenden, um dem Publikum seine Existenz zu vermelden, durch Inserate oder Kataloge. (Ich habe, beiläufig bemerkt, nach und nach mehr als 250 000 Dollar für Sortimentskataloge aufgewandt, die auf Grund meines Lagers zusammengestellt, öfter neu herausgegeben und in Tausenden an bestimmte Adressen verschickt worden sind und werden. Deutsche Weihnachts- oder andere Kataloge mit einer Unmasse von Titeln zu verbreiten, ist unpraktisch und zweckwidrig; das Publikum wird mißmutig, wenn es nach darin verzeichneten Büchern fragt und hören muß, diese seien »augenblicklich nicht auf Lager, können aber binnen 4 bis 6 Wochen importiert werden.«) Und nachdem das Publikum von seiner Existenz gehört, würde es doch richtigerweise annehmen, daß die alten ebenso viel leisten können und ebenso billig liefern wie der neue. Aus diesen und anderen Gründen wechseln die Bücherkäufer des Landes, Händler sowohl wie auch Private, ihre gewohnte Bezugsquelle nicht. Dagegen würde der neue Zuspruch von Leuten haben, die anderswo keinen Kredit erhalten und über kurz oder lang auch ihn nicht bezahlen.

Kurz, sein Lager würde alt werden und an Wert verlieren aus Mangel an Zuspruch. Ohne weiteres zu berühren, will ich aber doch die hiesigen enormen Geschäftskosten andeutend erwähnen. Ein neu anfangender, wenn auch noch so energischer und erfahrener Mann würde vergeblich arbeiten und sein Kapital zusetzen.

Mit anderen Worten: eine neue deutsche Buchhandlung in New York oder sonstwo in Nordamerika hat keine Aussicht auf Erfolg. Meines Wissens besteht auch keine einzige ausschließlich deutsche Buchhandlung mehr im ganzen Lande, wie viele es deren auch früher gegeben hat.

Es liegt mir nicht daran, Unternehmungslustige zu verjehen. Wie oben schon angeführt, haben die jetzt bestehenden Buchhändler von einer neuen Konkurrenz nichts zu fürchten. Da aber selbst Herr S., ein vielgereifter Mann, jetzt ein hervorragender Verleger, früher ein sehr erfolgreicher Sortimentler, so irrige Ansichten unterhält, wie aus seinen eingangs dieses Artikels citierten Worten ersichtlich ist, so erachte ich es für geboten, richtigere Anschauungen zu verbreiten,