

im Verlage, noch immer im Anfangsstadium sich befindet. Jedenfalls ist der Gedanke wert, reiflich überdacht zu werden, wenn ich auch vorläufig eine Möglichkeit seiner Ausführung nicht sehe.

Im Begriff, diese Zeilen dem Druck zu übergeben, geht mir Nr. 219 der Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins vom 16. August 1910 zu.

Auch der Vorstand des Verlegervereins verschließt sich nicht den Befürchtungen, die die Zunahme der Vereinsbuchhandlungen, die in den letzten Jahren erfolgt ist, erregen müssen. Er erkennt an, daß diese Vereinsbuchhandlungen den Sortimentsbuchhandel durch den starken Wettbewerb gefährden, ebenso wie sie den Verlegern, die bisher auf den Gebieten arbeiteten, einen Wettbewerb bereiten, bei dem sie ohne Zweifel im Vorteil sind.

Der Vorstand des Verlegervereins macht seine Mitglieder darauf aufmerksam, daß sie sich klar sein müssen, daß jede Förderung, die sie derartigen Neugründungen zuteil werden lassen, geeignet ist, ähnliche verwandte Unternehmungen ins Leben zu rufen.

Trotz der ungemein vorsichtigen Fassung dieser Ermahnung darf man wohl erwarten, daß die Mitglieder des Verlegervereins für die gutgemeinte Warnung ihres Vorstandes nicht taub sein werden, und daß es nicht erst des Eingreifens des Börsenvereins bedürfen wird, wenn es sich darum handelt, die Verkaufsordnung in allen ihren Teilen zur Durchführung zu bringen.

Wie ich den Buchhandel erlernte.

k. Es dürfte wohl vierzig Jahre her sein, als ich diesen Satz zum erstenmal erblickte, und zwar auf einem dünnen Kleinoktavbüchlein von H. Starke, das ich in der Geschäftsbibliothek meines Lehrherrn fand und sofort in einem Zuge durchlas, selbstverständlich außerhalb der Geschäftszeit. Mein Lehrherr hatte 1869 seine Buch-, Kunst- und Musikalienhandlung, verbunden mit Leihbibliothek, Papier- und Lederwarenhandlung, eröffnet und war eifrig bestrebt, seinem Geschäft Kunden zuzuführen. Dazu halfen ihm ein Gehilfe und zwei Lehrlinge, von denen einer ich war. Mein Prinzipal war Sachse und ein heller Kopf, was schon daraus zu ersehen, daß er mich bei meiner ersten Vorstellung an ein Pult stellte, mir Briefbogen, Kuvert und Federhalter in die Hand gab und mich aufforderte, sofort ein möglichst stotteres Bewerbungsschreiben um die bei ihm offene, von mir gewünschte Lehrlingsstelle abzufassen. Nachdem dies zu seiner Zufriedenheit erledigt war, wurden meine Schulzeugnisse durchgesehen, dann wurde ich über alles mögliche und unmögliche ausgefragt, auch einige französische Fragen wurden an mich gerichtet, die ich zufälligerweise beantworten konnte, worauf der Lehrvertrag abgeschlossen wurde. Die buchhändlerische Welt stand mir offen. Ich hatte Aussicht, da mir die großen Buchhändler Cotta und Brockhaus noch unbekannt waren, wenigstens ein zweiter Spamer zu werden, von dessen Verlagswerken ich schon verschiedene gelesen hatte und im Geschäfte meines Lehrherrn in größerer Anzahl vorfand. Aus den kühnen Ideen ist allerdings nichts geworden. Vorerst hieß es tüchtig arbeiten und das in dem Büchlein von Starke Gelesene in der Praxis kennen lernen.

Von 7—7 im Sommer, von 7½—8 Uhr im Winter, mit kurzer Mittagspause, ebenso an den Sonntagvormittagen standen wir nun Tag für Tag auf dem Posten, um möglichst große Quantitäten und Qualitäten von Literatur zu verschleifen. Auch nach Geschäftsschluß mußte ich an vielen Tagen antreten, um mit dem Prinzipal die Buchführung auf dem laufenden zu erhalten. In den ersten Tagen des Januar mußten die Kundenrechnungen hinaus und die Buchhändlerkonten summiert sein. Dabei fand man immer noch Zeit, aus der Leihbibliothek zu Hause die verschiedenartigsten Werke zu lesen; denn als Leih-

bibliothekar mußte man doch einiges über den Inhalt vielgelesener Werke wissen. Auch wurde sehr darauf gehalten, daß wir »Stifte« uns die Titel neuer Bücher gut einprägten, daß wir nötigenfalls Inhaltsverzeichnis und Vorwort anguckten, um einigermaßen einen Begriff von dem Inhalt zu erlangen. Das Einräumen der nicht mehr zu versendenden Neuigkeiten und der Lagerergänzungen in das nach Wissenschaften geordnete Lager war Sache von uns Lehrlingen, nachdem die Bücher von dem Gehilfen oder Prinzipal nach Wissenschaften geschieden waren. Daß uns dabei manche Schnitzer unterliefen, ist begreiflich, wenn auch solche Versehen wie die von Starke in »Wie ich den Buchhandel erlernte« erwähnten, — Kompert, am Pflug, unter Landwirtschaft; Scribe, Nordstern, unter Astronomie — nicht vorkamen. Das Ordnen der Fakturen war damals viel einfacher als heute, denn man hatte fast ausschließlich mit Personennamen zu tun und nicht wie heute mit einer sehr großen Anzahl anonymer Firmenbenennungen, denen womöglich mehrere Adjektive usw. vorausgehen.

Nachdem man zum Ausschreiben der Bestellungen aus dem Bestellbuche avanciert war, lernte man allmählich auch die Geheimnisse der buchhändlerischen Verzeichnisse, Verlagskataloge und des Boldmarschen Katalogs kennen. Der Boldmarsche Barsortimentskatalog war damals noch sehr dünnleibig, aber trotzdem schon das von uns meistbenutzte bibliographische Auskunftsbuch. Kopflose Zettel durften nur in ganz seltenen Ausnahmefällen nach Leipzig gehen, weil der Auskunftsgroschen gespart werden sollte, und zweitens, weil wir im Gebrauch der Kataloge geübt werden sollten.

Der Krieg von 1870 wies dem Sortiment neue Bahnen. Hatte mein Lehrherr bisher die Kolportage schon einigermaßen gepflegt, so war die Kriegsliteratur Veranlassung, der Kolportage erhöhte Aufmerksamkeit zuzuwenden. Viele Tausende von Kriegskarten und Kriegsgeschichten wurden auf dem Wege der Kolportage abgesetzt. Das Kolportagegeschäft nahm einen großen Umfang an; aber es hatte auch eine bedenkliche Schattenseite. Gar mancher Kolporteur, der vom Sortimenter erst aufgefunden und eingedrillt werden mußte, sagte seinem Chef plötzlich die Gefolgschaft auf und stellte sich auf eigene Füße, wobei die Abonnenten meistens mitgingen. Gegen diesen Kundentraub war damals nicht viel zu machen. Auch heute kommt diese Gepflogenheit mancher Kolporteurs nicht selten vor, wie man öfter in Kolportagezeitungen lesen kann. Damals waren aber die Vorteile — und Nachteile — der Gewerbefreiheit und der Bezug aus der bekannten einen Hand noch wenig bekannt. Jedenfalls nahm die Kolportage in den siebziger Jahren einen mächtigen Aufschwung, an dem das Sortiment schon durch seine Heranbildung geeigneter Kolporteurs einen großen Anteil hat. Daß das Sortiment allmählich anfang, sich stark zu überlegen, ob es der Kolportage in seinem Betriebe einen größeren Umfang einräumen könne, darf man ihm nicht verdenken, denn niemand züchtet sich gern seine Konkurrenten selbst. Dies sollten manche Verleger von heute bedenken, die dem Sortiment in dieser Beziehung den oft ganz ungerechtfertigten Vorwurf der Nichtverwendung machen.

Der Kolportagebetrieb von eingerahmten Farbendruckern auf Abschlagszahlung wurde von meinem Lehrherrn sehr erfolgreich aufgenommen und geführt, bis die Kolporteurs versuchten, das Geschäft auf eigene Rechnung und Gefahr zu machen. Gedankenlose Kunstfeierer haben sich damals über diese angeblichen Kleckereien aufgehalten, ohne zu berücksichtigen, daß der Arbeiter, der kleine Handwerker kein Geld dazu hat, sich einen teuren Kupferstich oder ein Gemälde an die Wand zu hängen. Außerdem kamen diese Farbendrucke der Freude des Volkes am Farbigen entgegen. Farbe ist ja heute wieder ein zugkräftiges Schlagwort geworden. Wir konnten übrigens in der Handlung meines Lehrherrn auch mit billigen wirklichen Ölgemälden dienen, die allerdings nicht von einem Dürer und Menzel herrührten, sondern nach der Elle gemalt waren.

Viele Leute abonnierten damals nur wegen der billigen Bilderprämien, die Stuttgarter Verleger ihren Zeitschriften zugeben. Dann kamen andere Verleger und gaben goldene Broschen, Ketten, Kleiderstoffe für Frauen, zum Aufhängen fertige Oldruckerbilder, Lotterielose usw. als Prämien, die »wirklich danach waren« und dem Buchhändler viel Schererei wegen ihrer Minderwertigkeit verursachten. Schließlich wurden die Prämien ganz verboten.