

benutzen wollte. Alle begleiteten ihn an die Landungsbrücke, die er leidlich festen Schrittes passierte, und winkten noch lange ihm nach, den die Prinzessin Marianne stromabwärts in die Abendsonne trug. Und Rhein und Sonne, Wein und Vieder ließen seine Seele fröhlich sein, wenn ihm auch irgendwo eine Ahnung dunkelte, daß seine liebe Frau mit dem Ergebnis dieser Geschäftsreise nicht ganz zufrieden sein würde.

Natürlich war auch in den nächsten Tagen das Manuskript ebenso wenig erwartet wie abgefaßt, und der Verleger rettete das Unternehmen, indem er den jungen Dichter Schüding in Münster für die Weiterführung gewann, der das vorhandene Material mit Hilfe seiner Freundin Annette von Droste-Hülshoff erweiterte und bearbeitete. Was von Schüding, was außer den schönen westfälischen Balladen von der Droste stammt, ist heute nicht mehr nachzuweisen.

Der »Fünzigjährige«, der Verfasser der Erinnerungen, hatte noch den Großvater persönlich kennen gelernt. Er »wohnte inmitten einer der schönsten Rheinlandschaften, einen Steinwurf weit vom Ufer«, wir können hinzufügen: in Godesberg bei Bonn. Von diesem Landsitz aus leitete er seinen in Leipzig betriebenen Verlag, der hauptsächlich aus älteren wissenschaftlichen Werken der evangelischen Theologie bestand.

Dort arbeitete er an seiner »Lehre von der deutschen Dichtkunst«, die mit jeder neuen Auflage »erschreckend« an Umfang zunahm. Es konnte nicht fehlen, so erzählt der Enkel, daß außer durchreisenden ernsthaften Dichtern zuweilen auch sehr sonderbare bei dem unermüdbaren Bearbeiter der »Lehre von der deutschen Dichtkunst« vorsprachen. »So erinnere ich mich eines kleinen Herrn, den wir an einem strahlenden Sommermorgens vom Garten aus beobachteten, wie er im schwarzen Gehrock und Zylinder, die zierliche Reisetasche in der einen, den Regenschirm in der andern Hand durch die Felder zog, zuweilen für kurze Zeit in einem der damals noch seltenen Landhäuser verschwand und schließlich auf das großväterliche zusteuerte. An der Tür fragte er mit geheimnisvoller Dringlichkeit, ob er den Hausherrn sprechen könne. Der Großvater nahm den Besuch an, und bald hörten wir aus dem offenen Fenster eine lebhaftere Unterhaltung, die sich nach einzelnen verständlich werdenden Wörtern um Fragen der Poetik zu drehen schien, worauf der Fremde eine längere Vorlesung oder Vortrag begann. Als zu Tisch gerufen ward, brachte der Großvater den Gast mit; einen bartlosen, sommersprossigen Herrn mit langem, strähnigem gelbem Haar, der erzählte, daß er seine eigenen Gedichte »Hekatomben« von Haus zu Haus anbiete und so die Kosten seines ausgedehnten Reiselebens aufbringe. Halb Deutschland habe er schon bereist und die andere Hälfte werde auch noch drankommen. Übrigens verbinde er mit solchem dichterischen Hausiergewerbe noch höhere Zwecke als den, seinen »Hekatomben« im Interesse der deutschen Kultur möglichst viele Häuser und Herzen zu erschließen: denn indem er abends die Eindrücke jedes Tages dichterisch verarbeite, hoffe er in einigen Jahren sein Lebenswerk vollenden und die »deutsche Odyssee« herausgeben zu können.

Außer den Erinnerungen an diesen Großvater gibt der Verfasser noch manches andere hübsche und charakteristische Bild von Ahnen und Verwandten, so von der Großtante seiner Mutter, auf deren Meierhof er als Knabe oft wonnige Ferienwochen verlebte. Sie war mit der Dichterin Luise Hensel befreundet, deren von Wilhelm Hensel geschaffenes Bildnis, eine seiner vielen berühmten Bleistiftskizzen, in dem Zimmer hing, das Luise Hensel oft bewohnte.

Entzückend sind die Erzählungen, die der »Fünzigjährige« aus seiner Gymnasialzeit gibt, aus der Zeit, da er wieder in seine Heimat zurückgekehrt war, von der er nun schon »ein Duzend Jahr und länger« getrennt lebt. Leider erzählt er von sich und seiner Entwicklung nichts. Vielleicht geschieht's in einem späteren Werk. Das vorliegende, auf jeder Seite fesselnde Buch läßt es zweifellos wünschen. In Westfalen, das darin mit großer Liebe geschildert wird, wird es mit besonderem Interesse gelesen werden.

Erhöhung des Rechnungsrabatts.

In Nr. 329 der »Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins« vom 7. April ist nachstehender Briefwechsel abgedruckt:

Hamburg, den 18. Februar 1916.

An den Vorstand des Deutschen Verlegervereins,
Leipzig.

Sehr geehrte Herren Kollegen!

Wir möchten Sie heute um eine Meinungsäußerung in einer Angelegenheit von großer grundsätzlicher Bedeutung bitten, nämlich um die allseitige Erhöhung des Rechnungsrabatts der Verleger an die Sortimentler auf mindestens 30%, namentlich und vor allem bei den wissenschaftlichen Büchern. Vorausschicken möchten wir, daß vor etwa 10 Jahren von dem damals in Hamburg befindlichen Verbandsvorstand ein gleicher Schritt getan wurde, der schon zu großen Teilerfolgen führte. Aber wenn auch damals eine Zahl wissenschaftlicher Verleger dem Ersuchen Folge leistete, darunter einige allerersten Ranges, so verhielt sich doch eine noch größere Zahl ablehnend.

Es braucht nicht mehr nachgewiesen zu werden, denn es ist schon oft bewiesen und ihm nie widersprochen, daß der Vertrieb wissenschaftlicher Bücher bei nur 25% Rabatt unlohnend für den Sortimentler ist. Wir halten uns deshalb heute mit Beispielen und Beweisen nicht auf. Nun stehen wir mitten in Kriegszeit, die eine Verteuerung auf allen Gebieten, sowohl der Herstellung wie des Vertriebes usw., gebracht hat. Auch hier erübrigt es sich, Beweise anzuführen. Es ist ferner ausgeschlossen, daß die Preise wieder ganz auf den alten Stand zurückgehen werden. Manche Verleger sind deshalb schon zu einer allgemeinen Preiserhöhung geschritten, viele werden ihnen nachfolgen.

Wo bleibt da das Sortiment?

Wir meinen, jetzt ist die gebotene und günstige Gelegenheit da, ihm zu geben, was ihm zukommt! Wenn doch die Preise erhöht werden müssen, können gleich 5% mehr mit eingerechnet werden. Das bücherkaufende Publikum hat sicher Verständnis dafür. Das Recht, den Verkaufspreis zu bestimmen, legt u. E. auch die Pflicht auf, einen auskömmlichen, immer noch bescheidenen Nutzen dem Sortimentler zu gewähren. Es wäre nicht wünschenswert, den Ladenpreis durch Zuschläge zu erhöhen. Teuerungszuschläge sind jetzt bereits in vielen Geschäften und Betrieben üblich geworden. Stimmen, die das auch für den Buchhandel fordern, sind im Börsenblatt schon laut geworden. Wir fänden solche Maßregeln aber lieber vermieden.

Nun ist uns wohl bekannt, daß die Satzungen des Verlegervereins diesem nicht gestatten, irgendeinen Zwang auf Preisbildung und Rabattgewährung auszuüben. Aber von Einfluß und Wirkung ist es ohne Zweifel, wie Sie, geehrte Herren, sich zu unseren Wünschen stellen, ob Sie sie als berechtigt anerkennen oder nicht, ob Sie sich deshalb freundlich zu ihnen stellen, wie wir hoffen, oder ob Sie meinen, sie mehr oder weniger stark ablehnen zu müssen.

Wir möchten dieses Schreiben nicht mit längeren Ausführungen beschweren, sondern bitten Sie, ehe wir uns an weitere Kreise wenden, um Ihre Äußerung darüber, wie Sie, geehrte Herren, sich zu unserer Fragestellung im vorstehenden Absatz verhalten.

In kollegialischer Begrüßung

Der Vorstand

des Buchhändler-Verbandes »Kreis Norden«.

Otto Meißner, Justus Pape,
I. Vorsitzender. I. Schriftführer.

Der Vorstand

des Hamburg-Altonaer Buchhändler-Vereins.

Th. Weitbrecht, I. Vorsitzender.

Nr. 2684.

Leipzig, den 24. März 1916.

An den

Vorstand des Buchhändler-Vereins »Kreis Norden«,

3. Sdn. des I. Vorsitzenden Herrn Otto Meißner,
Hamburg.

Sehr geehrte Herren Kollegen!

Ihre geehrte, in Verbindung mit dem Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein unterzeichnete Zuschrift vom 18. Februar d. J. hat uns erst im Umlauf und dann in unserer Vorstandssitzung vom 14. und 15. d. M. eingehend beschäftigt, und daher erklärt sich, daß unsere Antwort verhältnismäßig spät erfolgt, was wir freundlichst zu entschuldigen bitten.

Der Wunsch, der Rechnungs-Rabatt der Verleger möchte allseitig auf 30% erhöht werden, besteht ja schon seit vielen Jahren, und auf die früheren Anregungen des Sortiments hin, die der Deutsche Verlegerverein nach Kräften unterstützt hat, ist der Rabatt auch tatsächlich höher angelegt worden. Es dürfte wohl unbestreitbar sein, daß bei schönwissenschaftlichen Büchern schon ein Rabatt von 30% in Rechnung und von 35% gegen bar, ja ein noch höherer Rabatt die Regel