

aufklären zu lassen. Ich erwarte deshalb, daß nach dem Kriege eine neue Art buchhändlerischer Angestellter entsteht, so ein Mittelding zwischen Ausläufer und Gehilfen. Dieser junge Mann wird mit einem Wagen voller billiger Bücher, von denen er ein Verzeichnis in der Tasche hat, von Tür zu Tür ziehen, und ich weiß: er wird glänzende Geschäfte machen. Denn das Volk wartet auf das Buch. Wäre dem nicht so, dann hätte die Schundliteratur niemals irgendwelche Erfolge erzielen können. Die bisher geübte Methode, einen Mann, von dem man voraussetzen muß, daß er bereits Bücher kauft, mit Ansichtsendungen zu überlaufen, finde ich töricht und unlogisch. Denn abgesehen davon, daß es schwer ist, auf diese Weise neue Kunden heranzuziehen, gräbt man doch im besten Falle einem anderen Buchhändler das Wasser ab.

Der Verleger sei nicht gierig. Macht er direkte Reklame, so braucht er sich nicht gleich einzubilden, daß er deshalb auch direkt verkaufen müsse, um die Reklamekosten durch die Rabatterparnis zu decken. Wenn er die Zeitungen und Zeitschriften durchsieht, wird er bemerken, daß das in anderen Handelszweigen auch nicht üblich ist, obgleich dort mehr Geld dafür ausgegeben wird als im Buchhandel. Ob es sich nun um Detlers Backpulver handelt oder Odol oder endlich Sodener Mineralpastillen, stets ist in solchen Anzeigen auf den Kleinhändler hingewiesen. Das ist sehr richtig, denn der Verleger mag in noch so großem Umfange direkt arbeiten, er wird immer bis zu einem gewissen Grade auf den Sortimenter angewiesen bleiben. Eine Hand wäscht die andere.

Vielleicht wird sich der Verleger auch nicht mehr über den Sortimenter zu beklagen haben, wenn er durch vorsichtigeren Produktion diesem Gelegenheit gibt, den Büchermarkt besser zu übersehen. Die Überproduktion, die starke Überlastung des Büchermarktes in den letzten Jahren, war auch nur ein Zeichen der Zeit, und es besteht die begründete Hoffnung, daß nach dem Kriege die Produktionsziffer erheblich zurückgeht. Weniger Bücher, bessere Bücher, das sollte allen Verlegern ins Stammbuch geschrieben werden.

Die Warenhausplage? Wir würden nie eine solche gefühlt haben, wenn keine Überproduktion gewesen wäre. Unter uns, wir können es dem Warenhause gar nicht übelnehmen, daß es in seinem Bestreben nach größtmöglicher Vielseitigkeit vor dem Buchhandel nicht Halt gemacht hat. Es ist dabei ganz gleichgültig, ob das Warenhaus überhaupt imstande ist, die Vorbedingungen zu erfüllen, die ein regulärer Bücherverkauf erfordert. Der Börsenverein kann nicht alles. Die beste Bekämpfung des Warenhausbuchhandels liegt ebenfalls in den Händen der Verleger. Hat sich einmal ein Werk als Fehlschlag erwiesen, so übernehme man neben dem großen auch noch den kleinen Verlust: man verkaufe die Restauflage nicht an das Großantiquariat, sondern lasse sie einstampfen. Verfährt der Verleger so, so wird er seine Publikation nicht auf dem Trödelmarkt wiederfinden, und das Warenhaus guckt, wie man zu sagen pflegt, in den Mond.

»Alle Kamellen«, wird mancher Leser sagen, und er hat recht. Es ist an der Zeit, daß sie aus der Welt geschafft werden. Sie sind wie ein zäher Brei: man muß schon kräftig zuschlagen, wenn man ihn breitschlagen will. Dazu waren die Reformbewegungen in der Zeit vor dem Kriege zu blutarm und bleichsüchtig.

Das wird alles anders. Nach der raschen Beseitigung der geschilderten Schwierigkeiten wird ein zufriedener und unendlich glücklicher Buchhandel erstehen, und er wird nahrhaft werden wie Theologie oder mancher andere Beruf. ••••• Ja wohl.

Carl Bath, vorm. Mittler's Sortimentsbuchhandlung A. Bath in Berlin 1816—1916.

Ein Gedankwort von R. L. Prager.

Im Jahre 1814 zog der Buchdrucker und Buchhandlungsgehilfe Ernst Siegfried Mittler in Berlin ein. Mittler hatte vom Jahre 1799 bis 1803 in der Trampeschen Buchdruckerei in Halle die Lehre als Buchdrucker bestanden, war dann zum Buchhandel übergegangen, den er im Geschäft seines ältesten Bruders Johann Georg, der die Suppriansche Buchhandlung in Leipzig gekauft hatte, erlernte.

Der erste Eindruck, den Mittler von Berlin empfing, scheint nicht sehr günstig gewesen zu sein. Als er Berlin von ferne erblickte, soll er ausgerufen haben: »Hier halte ich's nicht drei Jahre aus!«, und sein Bruder, der mit ihm zusammen reiste, soll hinzugefügt haben, daß Berlin auch als Geschäftsstadt für einen Buchhändler aussichtslos, also »dort nie etwas zu verdienen« sei.

Dieses Vorgefühl scheint aber nicht nachhaltig gewesen zu sein, da Mittler, nachdem er noch zwei Jahre bei Amelang und Schlesinger als Gehilfe tätig gewesen war, im Jahre 1816 zur Gründung eines eigenen Geschäfts schritt, das er am 6. Juni 1816 Unter der Stechbahn Nr. 3 eröffnete. Obwohl Mittler sein Geschäft als Sortiment eröffnet hatte, wandte er sich doch sehr bald dem Verlage zu, der in kurzem erheblich wuchs. Trotzdem richtete er noch im Jahre 1820 eine Filiale seines Sortiments in Posen, 1827 eine weitere in Bromberg ein und bereitete damit deutscher Literatur in den damals wenig dem Verkehr angeschlossenen Orten eine Stätte. Bei dem Überwiegen verlegerischer Tätigkeit wurde das Sortiment ihm aber doch mehr und mehr eine Last, und er gab 1848 die Bromberger, 1854 die Posener Filiale auf. Sein Berliner Geschäft hatte er bereits am 1. Januar 1849 an Alexander Bath abgetreten, der vier Jahre bei ihm als Gehilfe tätig gewesen war und das neu erworbene Geschäft unter der Firma Mittler's Sortimentsbuchhandlung (A. Bath) in den alten Räumen weiterführte, während der Verlag nach der Zimmerstraße 84/85 übersiedelte.

Alexander Bath war der richtige Mann, dem Sortiment eine größere Ausdehnung zu geben. Er hatte den Buchhandel in den Jahren 1834—38 in der angesehenen Berliner Firma George Gropius erlernt, war dann bei Borrosch & André in Prag tätig gewesen, endlich noch vier Jahre bei E. S. Mittler. Im Jahre 1847 erwarb er die Wylusische Sortimentsbuchhandlung, ein Geschäft, das bei seinem geringen Umfange der rastlosen Tätigkeit Baths kein genügendes Arbeitsfeld bieten konnte. Um so freudiger ergriff er im Jahre 1849 die ihm dargebotene Gelegenheit, das weit über Berlin hinaus, besonders bei dem militärischen Publikum in glänzendem Rufe stehende Sortimentsgeschäft seines ihm in hohem Grade wohlwollenden früheren Prinzipals Mittler zu übernehmen.

Bath hat es verstanden, in einer fast 20jährigen Tätigkeit diesen Ruf nicht nur zu erhalten, er hat ihn noch erhöht und seinen Betrieb ganz außerordentlich ausgedehnt. Bei dem regen Verkehr in Mittler's Sortiment und bei der ausgesprochenen Vorliebe von Alexander Bath für den Verkehr mit dem Publikum, bei der Gewandtheit und Zuborkommenheit, mit denen er seinen Kunden begegnete, konnte es nicht ausbleiben, daß er einem großen Teil der Kunden näher trat, und daß sich aus den Kunden auch Autoren für ihn entwickelten. Einige glückliche Verlagsunternehmungen meist auf dem Gebiete der militärischen Literatur hoben die Bedeutung seines Geschäfts und vermehrten seine Einträglichkeit.

Im Jahre 1870 trat ihm sein ältester Sohn Georg Bath als Mitarbeiter zur Seite und wurde am 1. Oktober 1872 sein Teilhaber.

Als im Jahre 1848 die Korporation der Berliner Buchhändler gegründet wurde, war Alexander Bath unter ihren Gründern. An den Arbeiten hat er sich als Mitglied des Rechnungs- und Wahlausschusses in den Jahren 1871 bis 1876 betätigt.

Noch sechs Jahre waren Vater und Sohn gemeinsam tätig, da Alexander Bath auch nach dem Eintreten seines Sohnes sich nicht entschließen konnte, seine gewohnte Berufstätigkeit aufzugeben. So ist er am 28. Mai 1878 ohne irgendwelche Vorahnung durch einen plötzlich eingetretenen Tod an der Stätte seiner Arbeit von uns geschieden: in den Seelen ist er gestorben.

Nach dem Tode seines Vaters übernahm Georg Bath die Leitung des zu erfreulicher Höhe gewachsenen Geschäfts.

Georg Bath war am 23. Februar 1849 geboren und erhielt seine Schulbildung auf dem Werderschen Gymnasium. Am 1. April 1867 trat er in das väterliche Geschäft als Lehr-