

nicht in der ersten Linie marschierten, mußte aber ein andermal gestehen, daß er sich trotz seiner schweren Kränklichkeit nicht zur Ruhe setzen könnte. Wie soll denn auch ein Buchhändler Reichtümer sammeln? Er gab seinen Reinverdienst mit 10 v. H. an und meinte, wenige Buchhändler in Deutschland hätten ihn. Ich möchte als Sechzigjähriger weiter sein. Dabei war er ein tüchtiger Buchhändler, der z. B. bei der ersten Auflage von Carneri, Der moderne Mensch, den größten Buchhändlererfolg hatte, und das in einer Stadt von damals 9000 Einwohnern, sodaß der Verleger Strauß in Bonn den Erfolg und das einfache Verfahren, das ihn brachte, dem Buchhandel in einem Rundschreiben bekanntgab. Auch der Wettbewerb hatte ihn am Schäßesammeln nicht verhindert, denn inzwischen hat die österreichische Regierung in der etwas gewachsenen Stadt noch einen zweiten Buchhändler zugelassen. Übrigens erzählte er mir ein andermal, daß ein süddeutscher Verleger eine direkte Bestellung an Fleischer sandte, weil er empört war, daß ein Buchhändler seinen Leipziger Vertreter umgehen wolle. Nauhardt war fortgeschritten genug, diesen Brief Siegel mit einem Glückwunsch zum Gedeihen des Geschäfts zu senden. Der Verlag gibt heute bei direktem Bezug bedeutend mehr Rabatt als bei Einzelbezug, und Cotta hat seinen 25 v. H.-Rabatt aufgegeben.

Der Verlag ist auch heute noch vielfach schwerfällig und rückständig. Wieviel Verleger haben Postcheckkonto? Schon aus vaterländischem Empfinden müßte es heute jeder haben, wenn die großen Vorteile ihn nicht dazu veranlassen. Wenn ich Postanweisungen schreiben mußte, waren sie an Verleger; bei Fabrikanten und Großhandlungen kommt das nicht vor. Heute zahle ich solche Summen durch mein Postcheckkonto. — Wieviel Geld wird täglich in den Papierkorb geworfen! Jede Anzeige im Börsenblatt, jedes Rundschreiben könnte der Buchhändler verwerten, wenn Buchhändlerpreise und Bestellzettel leicht abgeschnitten werden könnten. Das ist doch so einfach und gewinnbringend. — Wie oft ist schon auf Fettpapierumschläge und Schutzhüllen ohne Aufdruck hingewiesen worden, die die darin stehenden Bücher zum Dornröschenschlaf verurteilen. — Jede Fabrikantenrechnung sagt mir sofort außer Namen und Wohnort alles, was ich für eine Bestellung brauche: Straße, Hausnummer, Telegramm-Adresse, Fernsprech- und Postcheckkonto-Nummer, Bankverbindung. Das müßte die Verlegerrechnung erst recht enthalten, weil ich täglich so viele Bücherbestellungen machen muß und doch sehr oft gleichzeitig die Bezugsbedingungen auf der alten Rechnung nachsehen muß. Dazu müßte am Kopf der Verlagsrechnung noch stehen: Liefert in Leipzig aus oder nicht (es genügen die üblichen Zeichen a, at), liefert direkt, also alles das, wozu ich so oft das Adressbuch wälzen muß. Das kostet dem Verleger keinen Pfennig, spart aber dem Buchhändler viel Mühe. Wozu müssen täglich, abgesehen von den jetzigen schwierigen Verhältnissen, so viel Bücherzettel und Kreuzbänder durch die Post gehen? Das ist doch auch eine Verteuerung der Bücher und bei vielen billigen Büchern mehr als die angestrebten 5 v. H. Rabatt! Jeder Verleger sollte in Leipzig volles Auslieferungslager haben, Ausnahmen natürlich wie in jeder Sache, und jeder Buchhändler müßte, will er am vervollkommenen Leipziger Verkehr teilhaben, Mitglied des Börsenvereins sein. Das würde Börsenverein, Verlegerverein und Gilde stärken, den Aukubuchhandel zurükdämmen und viel leichter überwachen lassen. Möchte dieser oder der nächste Börsenvereinsvorstand die Merseburgerschen Pläne so großzügig wie möglich ausführen zum Segen des Buchhandels und damit der Allgemeinheit!

Ich kenne näher die Buchhandlungen von sieben Städten, die zwischen 9000 und 300 000 Einwohner haben. Das Durchschnittsgeschäft hat wohl 50 000 bis 100 000 M. Umsatz und zwei bis vier Hilfskräfte ohne Boten, was dem Durchschnitt aller Geschäftszweige entspricht. Meine Nachbarn, die fast alle mehr Ansprüche ans Leben stellen und oft weniger arbeiten als die Buchhändler, haben meist nicht mehr Angestellte, von den wenigen großen Kaufhäusern natürlich abgesehen. Der Wettbewerb ist gewiß groß, aber nicht größer als auch in an-

deren Geschäftszweigen. Ist die Arbeit geringer bei Bestellung eines Buches als beim Verkauf einer Briefkastette, einer Flasche Tinte, eines Messers oder Farbkastens? Die Schreibwaren werden vorgelegt, ausgesucht, eingeschlagen, bezahlt; beim Buch muß erst der Verleger festgestellt, Zettel geschrieben, das Buch schließlich angeschrieben und geschickt und danach drei Monate verborgt werden. Das ist die Mindestleistung, wahrlich so groß wie bei irgend einem anderen Gegenstand. Wie oft wird aber noch Auswahl verlangt oder das Buch zur Ansicht gewünscht und dann zurückgegeben! Von Verlegern wurde früher geklagt, daß nur ein Zehntel bis ein Fünftel der bedingt ausgelieferten Bücher abgesetzt würden; welche Unkosten ruhen da auf den Büchern! Mein Abschluß vom 1. April 1916 zeigt es am besten. Durch Beschränkung der Bedingt-Bezüge, vermehrte Verwendung für bar in Partien bezogene Bücher und den gesteigerten Papierumsatz sind meine Unkosten wesentlich geringer geworden, die Preissteigerungen spielen erst seit März vorigen Jahres mit. Diese günstigen Ergebnisse werde ich doch nicht wieder in Frage stellen. Es ist auch gar nicht nötig. Die Auswahl guter Bücher ist so groß, daß das Vielfache meiner Arbeitskraft sie nicht meistern kann, also wähle ich diejenigen, die mir auch den meiner Arbeit entsprechenden Gewinn lassen. Neuerdings sind ja eine ganze Reihe Verleger von 25 auf 30 v. H. Rabatt hinaufgegangen. Von 25 v. H. kann der Buchhändler unmöglich die zukünftigen Steuern, Gehälter, Unkosten und die auf lange verteuerte Lebenshaltung erschwingen. Ganz falsch ist es, auf die Beamten hinzuweisen, die bis zum Lebensende versorgt sind. Allein mein im Geschäft ohne die Schreibwaren angelegtes Geld würde mir jährlich mühelos eine schöne Zinssumme bringen, und wieviel muß man erwerben, um einmal das Ruhegehalt des Beamten von den Zinsen zu genießen?

Im Börsenblatt hörten wir in den Schriftsteller-Rückblicken mehrfach die Verleger loben, daß sie großzügig auf die Angebote eingehen. Andererseits sehen wir dauernd die fähigsten Jungbuchhändler zum Verlag übergehen, weil sie dort besser bezahlt werden. Weiter ist es eine auch kürzlich im Börsenblatt wieder erwähnte Tatsache, daß Buchhändler häufig ihre Buchhandlung verkaufen und den Verlag als gewinnbringender weiterführen. Also der Verlag verdient mehr, kann daher auch besseren Rabatt geben, wenn er will. Warum soll allein der Buchhändler unzureichend verdienen? Jetzt ist die beste Zeit, jetzt muß auch etwas geschehen. Viele Verleger haben die Notwendigkeit besseren Rabatts anerkannt, das Börsenblatt ist dafür täglicher Zeuge, so manche Verbindung ist sehr angenehm und für beide Teile gutlohnend. Der Verleger, der die Zeichen der Zeit nicht versteht, wird den Schaden haben, denn er wird kleinere Auflagen absetzen, den Schriftstellern auch weniger Gewinn bringen und nach und nach die besten verlieren. Der Buchhändler, der jetzt rechnet und seine Kraft den Geisteswerken widmet, die bei innerer Güte auch guten Gewinn bringen, wird nicht untergehen, sondern vorankommen, wie jeder tüchtige Kaufmann.

Lüdenfeld.

Mag Eckardt.

### Meine Bücher und ihre Verleger.

(Zum 70. Geburtstag von Dr. Hermann Cardauns,  
8. August 1917.)

Meine »Beziehungen zum Buchhandel oder zu Büchern«, über die anlässlich meines 70. Geburtstages mich zu äußern die Redaktion des Buchhändler-Börsenblattes mich freundlich ersucht, sind fast genau ein halbes Jahrhundert alt. Sie begannen schon 1868, als ich die Restexemplare meiner Doktor-Dissertation meinem guten Freunde Karl Henry in Bonn in Kommission gab. Sehr verlegen um diesen Verlagsartikel wird er nicht gewesen sein — wer läßt sich auch über die Reformation in Bern von einem neugeborenen Doktor belehren, vollends in lateinischer Sprache! — und das Geschäft hielt sich in den bescheidensten Grenzen. Erheblich mehr haben sich Buchhandel und Publikum für meine dreibändige Bearbeitung der deutschen Chroniken meiner Vaterstadt Köln interessiert (1875—77), als Band 12—14 der Chroniken der deutschen Städte herausgegeben durch die historische Kommission bei der Münchener Akademie. Seitdem habe ich mit einer langen Reihe von Verlegern zu tun gehabt (Birzel, Bachem, Herder, Ullrich-