

Mitten in den Umwälzungen des Ersten Weltkriegs und trotz ungünstiger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen erfüllten sich zwei Frauen in New York City ihren Traum. Madge Jenison und Mary Mowbray-Clarke gründeten 1916 eine Buchhandlung, die innerhalb kurzer Zeit zum kulturellen Fixpunkt in Manhattan wurde. »The Sunwise Turn« ist das Urbild einer Buchhandlung, wie sie wohl jeder Bücherfreundin, jedem Bücherfreund vorschwebt: ein sehr persönlicher, ein magischer Ort, in dem der Kauf eines Buches zum Erlebnis wird. Viele Episoden und selbst kaufmännische Gepflogenheiten sind noch heute mühelos nachvollziehbar, unternehmerische Risiken und erdrückende Konkurrenz, aber auch das Glück des Gelingens. Nach der Lektüre ist man überzeugt, dass sich ihr Mut zum Risiko gelohnt hat.

Vor allem aber ist es die große Leidenschaft für Bücher und die Begegnung mit Menschen – sie werden von Madge Jenison mit liebevoller Nachsicht und wenigen Strichen porträtiert –, die den Charme und den Zauber von »Sunwise Turn« ausmachen.

Madge Caroline Jenison (1874–1960), in Chicago aufgewachsen, schrieb Kurzgeschichten und Romane, engagierte sich im Kampf für das Frauenwahlrecht und gründete 1916 in New York City mit Mary Mowbray-Clarke die Buchhandlung »The Sunwise Turn«. Die Erstausgabe von *Sunwise Turn* erschien 1923 bei E.P. Dutton in New York, die erste deutschsprachige Ausgabe 2006 in der edition ebersbach, Berlin.



Madge Jenison

SUNWISE TURN

Aus dem Englischen von
Ariane Böckler

Mit einem Nachwort von
Marion Voigt

ebersbach & simon



ERSTES KAPITEL

Dies ist die Geschichte eines schönen, abenteuerlichen und aufregenden Unterfangens. Es ist weder ein Lehrbuch noch eine theoretische Abhandlung noch ein Roman, den man für einen Groschen kaufen kann wie eine Zuckerschnecke. Es geht darum, wie wir etwas verwirklicht haben, das uns wichtig war und unser ganzes Denken und Fühlen beschäftigte. Es war so mühsam und zugleich so interessant, dass schwerlich jemand mehr Hingabe oder Engagement hätte aufbringen können als wir in diesen vier Jahren.

Es war ein sehr kalter Sonntag im Januar – einer dieser strahlenden Januarmorgen, an denen Luft und Licht beinahe ineinander verschmelzen. Das Sonnenlicht lag wie ein Block auf dem Boden des Zimmers, und wenn man ein Fenster öffnete, drang die Luft in einem Schwall herein und erfüllte den Raum mit einer Kälte, die man förmlich schmecken konnte. Drinnen war es sehr warm und hell, und in einer Vase standen Blumen, deren Duft mir unablässig in die Nase stieg. Ich saß bequem in einem Sessel, las ein Buch und dachte beim Umblättern der raschelnden Seiten an zwei mir bekannte Frauen, die eine Aufgabe brauchten. Sie brauchten etwas, in das sie all die Fähigkeiten und Ideen einfließen lassen konnten, mit denen Frauen der begüterten Schichten gerne spielen, die sie jedoch nie in die Praxis umsetzen.

Irgendwann vergaß ich die beiden wieder und versank erneut in meiner Lektüre. Und als hätte ich nie zuvor daran gedacht, kam mir nach einer Weile plötzlich in

den Sinn, wie großartig Bücher sind – entgegen der landläufigen Meinung handelt es sich mitnichten um tote Gegenstände. Sie nehmen ihre Leser mit auf die Reise. Beinahe jeder orientiert sich doch an einer Zeile aus dem zweiten Buch der Könige oder der Bergpredigt, aus den Werken von George Eliot, Nietzsche oder sonst eines Denkers. Ich wohnte damals im Norden Manhattans und war viel mit der U-Bahn unterwegs, und die Reklame für Bücher verursachte mir manchmal regelrecht Bauchschmerzen. Alles, was so gedankenlos von Hand zu Hand ging, kam mir vor wie ein sechstklassiger Abklatsch, während die wirklich großen Bücher nur Eingeweihten zugänglich schienen. Wenn ich die Plakatwände und Kioske in den U-Bahn-Stationen betrachtete, hatte ich bisweilen das Gefühl, mich irgendwo hinsetzen und ausruhen zu müssen.

Im Zimmer war es sehr warm, still und freundlich. Ich saß da, betrachtete den golden glänzenden Lichtblock und roch die Levkojen und Lilien auf dem Tisch, deren Duft sich allmählich auf angenehme Weise mit dem Aroma von Lebkuchen und parfümierten Kerzen vermischte. Ich begann über Clive Bells Essay über Kunst nachzusinnen, wie schon oft in diesem Winter. Arthur Davies hatte das Buch im Herbst aus England mitgebracht, und wir hatten es unter uns kursieren lassen und bis spät in die Nacht darüber diskutiert.

Auf einmal musste ich an eine meiner Verwandten denken. Sie hatte mich am Nachmittag zuvor besucht. Wir hatten unsere Teetassen auf dem Boden abgestellt und über Bücher gesprochen. Wir sprachen über Bücher, weil sie für uns beide zwar nicht gerade Haus und Hof, aber doch zumindest der Horizont unserer Landschaft

sind. Sie war nach New York gekommen, um sich die Cézanne-Ausstellung anzusehen, und hatte noch nie von Clive Bells *Kunst* gehört. Den ganzen Sommer hindurch hatte sie ihre Kinder über Insekten belehrt, doch der Name Fabre war ihr fremd. Sie glaubte, es gäbe in der Literatur keine revolutionäre Bewegung wie in der bildenden Kunst. Ich lieh ihr sechs Bücher, und als ich hinter ihr die Tür schloss, wurde mir schmerzlich bewusst, wie exklusiv Bücher sind.

Diese Gedanken gingen mir immer wieder durch den Kopf wie ein Motiv von Mozart. Ich legte mein Buch beiseite und ging Mittag essen. Warum eröffnet eigentlich keine Frau eine richtige Buchhandlung, überlegte ich, eine Buchhandlung, die alle Facetten des modernen Lebens, die durch die Türen eines solchen Ladens hinein- und hinausströmen, aufgreift und sie den Menschen zugänglich macht. Es müsste eine Frau mit echtem Berufsethos sein, die ihr Wissen und ihre Redlichkeit der Allgemeinheit widmet und wie eine Ärztin all dem auf den Grund geht, was sie nicht kennt. Ich weiß nicht mehr genau, wann ich zu dem Schluss kam, dass Amerika eine ganz neue Art von Buchhandlung brauchte, und zwar sofort, und dass ich so einen Laden eröffnen würde.

Manchmal blitzen in einem einzigen Moment wichtige Erkenntnisse in uns auf, dann fügt sich unser gesamter Erfahrungsschatz neu und verändert den Umgang mit unseren Lebensbedingungen. Noch eine Stunde zuvor hatte ich ebenso wenig die Absicht gehabt, eine Buchhandlung aufzumachen wie eine Kohlengrube anzulegen. Ich ging davon aus, dass ich immer so weiterleben würde wie bisher – angenehme Abweichungen eingeschlossen. Eigentlich steckte ich mitten in einer

langwierigen Arbeit. Doch meine Gedanken begannen zu rasen, wie es in Ausnahmesituationen oft der Fall ist. Mir fiel eine Freundin ein, die mir die Richtige schien, um dieses Unterfangen mit mir gemeinsam anzugehen, falls sie dazu bereit wäre. Da ich nicht überstürzt vorgehen wollte, wartete ich eine Stunde, ehe ich sie anrief, und fragte, ob ich zum Tee kommen könne. Ich sagte ihr, dass mir eine Idee unter den Nägeln brenne.

Mary Mowbray-Clarke, die mit einem Bildhauer verheiratet war, hielt Vorträge über Kunst, unterrichtete und erledigte die vielfältigen Arbeiten in ihrem kleinen Haushalt. Ich weiß noch, dass sie an diesem Nachmittag sehr erschöpft war. Sie weinte ein bisschen und sagte, sie könne sich auf keinen Fall noch etwas Zusätzliches aufladen. Aber natürlich wollte sie sich so etwas nicht entgehen lassen. Eilig erläuterte ich meinen Plan – all das, was ich seither so oft gesagt habe. Sie, ihr Mann und ich saßen in einer Ecke des Ateliers in der Dämmerung und sprachen darüber, während der kleine Sprössling tief versunken seine Autos auf einem Spalt zwischen den Dielen hin- und herfahren ließ. Ich sehe ihren Mann noch vor mir, wie er mit der Zigarette zwischen den Lippen und dem Finger in seinem geliebten *Le Morte Darthur* mit seinem kühlen englischen Akzent den Ort entwirft, den Läden wie unserer in der Welt einnehmen. Zahllose Gehirnfurchen wurden in dieser atemlosen Stunde umgepflügt, in der ein Gedanke seiner Umsetzung entgegenreifte. Die Idee »wuchs wie das Sommergras«. Als wir uns zum Abendessen setzten, gab es bereits eine Buchhandlung mit einer Philosophie, gestützt von einer Vielzahl unserer Lieblingstheorien und mit Reihen edler Bücher in imaginären Regalen.

Seit diesem ereignisreichen Sonntag war mir ein bisschen mulmig. Keine von uns verstand etwas von Geschäften. All das war uns so fremd, dass wir nicht einmal genug wussten, um Angst davor zu haben. Ich kannte einen Verleger, Alfred Harcourt. Er hielt mich, glaube ich, für eine Frau, die vielleicht einen erfolgreichen Roman schreiben konnte, aber gewiss nicht für eine gewiefte Geschäftsfrau und Frau, die die Gesellschaft verändert, wie es mir vorschwebte. Er war verblüfft, als ich in meiner neuen Rolle in seinem Büro vorsprach, und musterte mich schweigend, während ich ihm mein Vorhaben darlegte. Alle Verleger wünschen sich inständig solche Buchhandlungen, wie wir eine planten, doch Mr. Harcourt hat nicht umsonst den Ruf eines Genies, vermutlich weil er sich mehr für die Wirklichkeit als für den schönen Schein interessiert. Und so enthält sein Weltbild lauter reale Faktoren: die Öffentlichkeit, den Autor, den Buchhändler – alles lebendige Wesen, keine Figuren in einem Spiel, das nur existiert, damit er gewinnen kann. Jedenfalls hat er mir reinen Wein eingeschenkt: Bücher verkaufen ist ein hoffnungsloses Unterfangen. Er schickte mich zum Großhändler Norman Baker von Baker & Taylor und zu etlichen anderen Leuten. Sie alle sahen mir ungerührt in die Augen und sagten: »Sie wissen doch sicher, dass es aussichtslos ist, eine Buchhandlung rentabel zu betreiben. Buchhandlungen überleben nur durch den Verkauf von Schreibwaren.«

»Warum führt Brentano's dann überhaupt Bücher?«, fragte ich zurück. »Warum verkaufen sie dann nicht nur Schreibwaren?«

Darauf konnte mir keiner eine Antwort geben.

Niemand fand ermunternde Worte. Im Buchhandel herrscht eine merkwürdige Ausnahmesituation im Vergleich zu anderen Branchen. Man kann kaum davon leben. Inzwischen glaube ich die Gründe dafür zu kennen. Ich habe sie verstanden, indem ich lange Zahlenkolonnen addiert, endlose Stunden auf Buchhändler tagungen verbracht sowie Inventarlisten und laufende Kosten studiert habe. Kein Mensch hat sich die Mühe gemacht, uns in der Anfangszeit irgendetwas zu erklären, aber wir haben dennoch einiges aufgeschnappt. So zum Beispiel, dass Läden wie Wanamaker's und Gimbel's bei Büchern mit einem Gewinn von zehn Prozent rechnen, bei Baumwollunterwäsche jedoch mit 50 Prozent, und dass die Bücherabteilung nur deshalb weitergeführt wird, weil irgendjemand in der Firma an ihr hängt und sie Leute in den Laden lockt. Die großen, landesweit bekannten Geschäfte, so heißt es, zittern dem Bankrott entgegen, erholen sich und steuern erneut in Richtung Konkurs. Ich weiß nicht, ob diese Geschichten stimmen, doch mittlerweile weiß ich immerhin, dass sie stimmen könnten. In den vergangenen fünf Jahren habe ich mit Buchhändlern aus dem ganzen Land gesprochen und erfahren, dass sie ihr Geld mit Büromöbeln, Grammophonen, Spielsachen und Schreibwaren verdienen. Manche leben von ihren Geldanlagen oder vom Vermögen ihrer Frau und dem befriedigenden Gefühl, das der Verkauf eines Buches vielen einfachen und anscheinend sehr gewissenhaften Menschen verschafft.

Was die ersten Wochen angeht, ist der Laden in meiner Erinnerung untrennbar verbunden mit abendlichen Tischgesellschaften und so mancher Strategiesitzung

beim Tee, mit Leseexemplaren, Perserkatzen und kleinen Töchtern, die man mitbrachte, damit ich sah, wie groß sie geworden waren und wie schön sie knicksen konnten. Katherine Anthony und Elizabeth Irwin nahmen die Idee begeistert auf, als ich sie ihnen eines Nachmittags atemlos präsentierte, und spielten sich gegenseitig die Gedankenbälle zu. Sie spornten mich an und baten mich, was auch immer ich tat, den Laden nicht »Ye Little Bookie Shoppie« zu nennen. Clara Taylor, diese gescheite Person, sah bereits alles vor sich und unterstützte uns in jeder Form. Die Taylors verbrachten jenen Winter im alten Perrine-Haus auf Staten Island. Immer wieder fuhr ich dorthin, und dann redeten wir bis Mitternacht, während Harry Taylor über der letzten Glut im Ofen Pilze briet.

In diesen ersten Tagen, als die Pläne noch nicht ausgereift waren und unser Laden lediglich auf dem Papier existierte, stellten wir ein paar zaghafte Berechnungen an. Eines Abends legten wir mithilfe eines jungen Mannes, der Teilhaber von »The Little Bookshop Around the Corner« gewesen war, alles fein säuberlich und für uns überzeugend zurecht. Im Allgemeinen heißt es, dass eine Buchhandlung, um zu überleben, im Jahr 20000 Dollar umsetzen muss. Der Verlegerausschuss, der etliche pleite gegangene Buchhandlungen wieder zum Leben erweckt hat, nennt diese Summe als wünschenswertes Minimum.

An diesem Abend sagten wir uns, dass ein Kunsthändler nur zehn Kunden braucht, die pro Jahr für je 2000 Dollar einkaufen, um sich über Wasser zu halten, und dass wir mit fünfzig Kunden, von denen jeder jährlich Bücher im Wert von 500 Dollar kaufte, auf der sicheren Seite wären. Ich hegte nicht den geringsten

Zweifel daran, dass wir so viele Kunden finden würden. Seitdem musste ich jedoch einsehen, dass es – von Sammlern abgesehen – nur sehr wenige Menschen gibt, die 500 Dollar im Jahr für Bücher ausgeben. Nach vier Jahren hatten wir 750 feste Kundenkonten, die sich im Durchschnitt auf 15 Dollar im Jahr beliefen. Nur zwei Kunden kauften für mehr als 500 Dollar im Jahr ein. Über den Buchhandel gibt es keine Statistiken, aber jemand, der es besser wissen muss als die meisten anderen, Earnest Elmo Calkins, meinte, es gebe in den gesamten Vereinigten Staaten lediglich zweihunderttausend Buchkäufer. Calkins, der die Lage eingehend studiert hat, fand heraus, dass jeder Amerikaner im Jahr durchschnittlich ein Fünftel Buch kauft.

Wenn wir Bücher im Wert von 20000 Dollar im Jahr verkaufen mussten, machte das 60 Bücher am Tag. Sicher würden wir das schaffen. Schließlich versuchten wir, die laufenden Geschäftskosten pro Monat zu berechnen. Das sah ungefähr so aus:

Miete	100 Dollar
Sekretärin	60 Dollar
Ladengehilfe	32 Dollar
Telefon	10 Dollar
Schreibwaren und Sonstiges	<u>48 Dollar</u>
	250 Dollar
× 12 Monate = 3 000 Dollar	

Unser eigenes Gehalt schätzten wir auf jeweils 125 Dollar im Monat. Mit weniger meinten wir nicht auskommen zu können. Doch außer im ersten Monat zahlten wir es uns nie aus. Für die Grundausrüstung

rechneten wir 1 500 Dollar. Unser vorgesehenes Budget für das erste Jahr betrug somit 7 500 Dollar.

Angesichts dieser Bedingungen konnten wir grob gerechnet einen Gewinn in Höhe eines Drittels von jedem verkauften Buch erwarten. Setzten wir ein Buch mit durchschnittlich 1,50 Dollar an, machten wir bei jedem einen Gewinn von 50 Cents. Unter einem enormen Papierverbrauch kamen wir zu dem Ergebnis, dass wir täglich 46 Bücher mit je einem Drittel Gewinn verkaufen mussten.

»Unglaublich, dass ich 46 Bücher am Tag kaufen muss, bis sich der Laden rentiert«, staunte eine unserer Aktionärinnen, während sie einen Stuhl blau und orange lackierte. Diese Zahlen gingen uns allen lange nach.

Zwei Monate später war unsere Buchhandlung eröffnet. Wir hatten eine Aktiengesellschaft gegründet, das Ladenlokal gefunden, zwei Wände herausgerissen, eigenhändig die Regale gebaut, Briefpapier, Firmensignet, Werbeanzeigen und Etiketten entworfen, hatten uns für einen Namen und die Farbgebung des Raums entschieden und originelle Geschenkverpackungen ersonnen. Zudem hatten wir 7 000 Werbebriefe frankiert, adressiert und aufgegeben sowie Michael eingestellt. Der ganze Raum stand voller Kisten mit Büchern, und beim Auspacken verteilten wir das Stroh über den ganzen Boden, während Frank Bruce vom Verlag Houghton Mifflin in einer Ecke Linoleum verlegte, weil er beim Betreten des Ladens Frauen angetroffen hatte, die Linoleum auf eine Weise verlegten, wie Linoleum keinesfalls verlegt werden sollte. Dann begannen wir Bücher zu verkaufen. In der Wand war ein Luftloch, durch das eine angenehme Frühlingsbrise hereinkam, und wir

legten los – nicht etwa, weil wir fertig gewesen wären, sondern weil eine in schwarzen Samt gehüllte Dame hereinkam und erklärte, sie werde am nächsten Tag mit Grippe im Bett liegen und dazu brauche sie ein Buch.

Die richtigen Räume zu finden war die erste Großtat gewesen. Sowohl mir als auch meiner Partnerin waren Orte wichtig. Jeden Morgen Anfang Februar ging ich unmittelbar nach dem Frühstück los und machte mich auf die Suche. Es herrschte nasskaltes Februarwetter, das einen bis auf die Knochen frösteln ließ, und wenn ich abends nach Hause kam, war ich so müde, dass ich mich fühlte wie ein alter Elefant, der nur noch mit einem Ohr wedeln kann, und so hungrig, dass ich einen Verleger hätte fressen können. Ich durchkämmte jeden Quadratmeter östlich der Fifth Avenue sowie sämtliche Querstraßen von der Sechszwanzigsten bis zur Neunundfünfzigsten. Die Eastside ist die richtige Seite, und genau wie alle anderen Nonkonformisten legten wir Wert auf die richtige Wahl. Wir stellten uns ein kleines Hinterhaus oder einen ehemaligen Stall vor. Wir waren der irrigen Annahme, dass Menschen mit einer Vision keine Miete zahlen müssten, und schwelgten in Erinnerungen an die Rue du Chat-Qui-Pêche und ähnliche Gegenden in Paris mit dieser unverfälschten Romantik.

Schnell hatte ich es aufgegeben, Immobilienmakler mit der Suche zu beauftragen, da sie einfach nicht begriffen, was wir wollten, und es daher natürlich auch nicht finden konnten. Zwei Wochen lang jagte ich hinter einem alten Haus her, das mir einmal jemand beschrieben hatte und das sich hinter einem der Speicherhäuser in der Straße der Seidenhändler befinden sollte. Zuerst

war ich gar nicht auf die Idee gekommen, ein Gebäude hinter einem Speicherhaus haben zu wollen, doch nun wollte ich es.

Damals gab es in New York noch viele schöne alte Büchereien und Speiselokale aus der Zeit, in der sich der Geschäftsbezirk bis ans untere Ende der Avenue ausdehnte. Von ihren Fenstern aus sah man auf gepflasterte Gärten und alte Bäume, jedoch erschien uns auch unter Aufbietung unserer gesamten Vorstellungskraft kein einziger dieser Räume brauchbar, zumal die Miete grundsätzlich zu hoch war.

Eine Zeit lang interessierten wir uns für mehrere Räume im berühmten Haus Nummer 291, das durch Alfred Stieglitz und die Photo Secession Gallery in die amerikanische Kunstgeschichte eingegangen ist. Es handelte sich um Küche und Waschküche eines schönen Stadthauses, das einst bessere Tage gesehen hatte, ehe die Räume Mary Elizabeths Süßwarenladen zugeschlagen wurden. Nun lagen sie hinter einem Laden für Billigkunst, wo zwei junge Bayern die grässlichsten Reproduktionen alter Meister und japanischer Drucke verkauften. Es gab ein paar kreuz und quer angeordnete Zimmer mit einem großen Kamin und einer kleinen, nachträglich angebauten Waschküche, die wir als winzige Galerie für Ausstellungen hätten nutzen können. Die Fenster gingen auf den Hof hinaus, an dessen Ende sich eine Steinmauer befand, mit Haken zum Aufhängen von Skulpturen, und eine schiefe alte Treppe, die zu einer Tür führte, aus der garantiert eines Abends ein Mann treten würde, der seinen Federhut bis zu den Hacken schwenkt und einem seinen Arm anbietet. Alles stimmte, bis auf die Besitzer, die es trotz aller

Schmeicheleien ablehnten, uns den kleinen Korridor zu überlassen, der zu dieser chaotischen und doch faszinierenden Ansammlung von Räumen führte. Sie waren eine Erbgemeinschaft und eine harte Nuss. Am Tag danach wurde ich schließlich fündig.

Ich steckte meinen Schirm in einen Spalt im Pflaster, um mich zu stützen, während mein Blick alles aufzunehmen suchte. An diesem Nachmittag waren wir alle versammelt – Mary mit ihrem Mann und dem Sprössling sowie zwei begeisterte Freunde und ich – und versicherten uns um die Wette, dass wir unsere Seelenheimat gefunden hatten. Es war unglaublich. Ja, es war nicht zu fassen – wie ein Traum nach der Lektüre von *Tristram Shandy*, doch hier stand alles greifbar vor uns und sah aus wie ein besonders nettes Spielzeug, das nur noch in Gang gesetzt werden musste. Es passte so genau zu unserem Konzept, dass man nicht wusste, ob es für unser Konzept gemacht war oder umgekehrt.

Es gab ein kleines, hervorstehendes Bogenfenster mit Butzenscheiben und einem Sims für Topfblumen sowie eine schöne, breite alte Tür mit dicken Engeln, die unter dem jakobinischen Firstbalken ihre Backen aufbliesen, und darüber erhob sich ein auskragendes Ziegeldach. All das war errichtet worden, als die Einunddreißigste Straße die feinste Lage im New Yorker Geschäftsviertel war. Ich weiß noch gut, wie ich mir dort Radierungen von Whistler angesehen habe, als ich vor 20 Jahren frisch vom College nach New York kam. Jetzt war es die Werkstatt eines Antiquitätengeschäfts an der Fifth Avenue: verwittert, farblos und abseits der schicken Einkaufsgegend. Doch wir sahen sofort, was man mit ein bisschen Orange und weißem Lack auf den Fenster-

rahmen ausrichten konnte. Es gab einen Kamin, einen Garten, ein Buntglasfenster aus den 1880er Jahren – hübsch, wenn man so etwas mag – und eine zweiflügelige, quer geteilte Tür.

Es war eine Sache des Gefühls, was immer gefährlich ist, doch zu bestimmten Orten stellt man eben eine solche Verbindung her. Ich verliebte mich auf den ersten Blick in die Räume, und meine Liebe hat nie aufgehört. Manchmal, wenn ich nach dem Abendessen noch einmal in den Laden ging, legte ich mich eine Weile auf die Ruhebank, ehe ich mich wieder an die Arbeit machte oder ausging. Ich ließ den Raum auf mich wirken, während sich die Ruhe über die kleine, abgelegene Straße senkte, bis ich mit der Zeit jeden Winkel kannte. Alles war schief, aber solide und anders als das, was man sonst in New Yorker Wohnungen findet, einschließlich der Raumproportionen. Es kommt selten vor, dass die Proportionen eines Raums stimmig und ausgewogen sind. Sie stimmen im Dom von Florenz, und sie stimmten in unserem ersten Laden.

Am nächsten Morgen unterschrieben wir den Mietvertrag. Die beiden Vermieter im Antiquitätengeschäft betrachteten uns mit gutmütiger Altväterlichkeit. Sie behandelten uns, als wären wir junge Hunde, denen man ein Dach über dem Kopf gewähren muss. Der eine war etwas mollig, sanft und von seinem Charme überzeugt, und ich wette, dass er hin und wieder eine Liebesaffäre hatte. Der andere erwies sich als Exzentriker mit aufbrausendem Wesen und einer Stimme, die die kleinen Objekte auf den Chippendale-Tischen klirren ließ, wenn er laut wurde. Dieser Shakespeare'sche Schießpulver-Percy funkelte einen beim Vorübergehen böse an, als

würde er regelmäßig noch vor dem Frühstück seine sechs oder sieben Dutzend Schotten meucheln. Doch hatte er keine Spur von Börsartigkeit an sich, wenn man vor ihm die Karten auf den Tisch legte und offen sagte, was man wollte. Ihn schlossen wir besonders ins Herz. Er hatte etwas Zupackendes und Kraftvolles an sich, und was er uns versprach, das hielt er auch.

Die Miete sollte von Oktober bis Mai 75 Dollar und in den vier Sommermonaten, wenn wir mit völliger Flaute rechnen mussten, 50 Dollar betragen. Wir fingen im Frühling an, obwohl wir wussten, dass im Sommer das Geschäft am schlechtesten lief, weil wir uns ein bisschen einarbeiten wollten, ehe das Weihnachtsgeschäft über uns hereinbrach. Die Miete war unfassbar niedrig. Ich glaube, dass das mehr als alles andere unserem Unternehmen zum Durchbruch verhalf, und falls Verleger Buchhändler überhaupt respektieren, dann war es das, was uns bei ihnen Respekt verschaffte. Jeder, der davon hörte, machte große Augen. Dabei war es nichts als die reine Freundlichkeit, die uns zu Räumen verhalf, die praktisch direkt auf der Fifth Avenue lagen. Unsere Vermieter gesellten sich zum Reigen unserer Unterstützer wie so viele Menschen nach ihnen.