

# LEO S. OLSCHKI

(1861—1940)

*i n m e m o r i a m*

*Leo S. Olschki, der var en af de sjældne antikvarboghandlere af internationalt format, døde i 1940, og Hans Götz giver her en karakteristik af hans virksomhed.*

DE TRE GRENE, som Boghandelen i Almindelighed omfatter, er i Grunden vidt forskellige; her i Landet finder det Udtryk i den Agtelse, de forskellige Grupper nyder hos Publikum: det er godt nok at være Boghandler, og det er fint at være Medlem af Boghandlerforeningen; men det er endnu finere at eje et Forlag og tilhøre Forlagsboghandlerstanden. Til Gengæld staar der næppe „Antikvarboghandler“ paa ret mange Visitkort.

Jeg vil i disse Spalter fortælle om en Boghandler, som forenede alle tre Grene i sin Virksomhed, men som skaffede sig Verdensry i den sidstnævnte; som blev hædret og udmærket af Universiteter og lærde Selskaber, af Italiens Konge og Paven, men hvis Død næsten blev upaaagtet grundet paa Krigen og de afbrudte Forbindelser mellem Landene.

Leo S. Olschki døde sidste Sommer i Firenze, 79 Aar gammel. Han var født i Tyskland, uddannet i Boghandelen og kom allerede som ung Medhjælper til Italien. Efter faa Aar i Verona blev han selvstændig og havnede via Venezia i Firenze, hvor Hovedfirmaet endnu har sit Sæde, med Filialer i Rom og Genève. Han knyttede fra Begyndelsen Forbin-

delser med Lærde og Videnskabsmænd, grundlagde et specielt Tidsskrift om Dante, og senere et rent bibliofilt Tidsskrift „La Bibliofilia“, hvis Chefredaktør han selv var, ligesom han selv skrev Hovedparten af Artiklerne i de første Aar. Senere omfattede Bladet Medarbejdere fra alle Lande og paa alle Hovedsprog, og det udkommer stadig. Hans Boghandel var meget omfattende, ogsaa Forlaget, særlig med Dante som Speciale, blev mere og mere udbygget.

Til trods for disse krævende Foretagender havde Olschki Tid tilovers til at beskæftige sig med den gamle Bog, at købe Samlinger, beskrive og videreforhandle dem. Og paa dette Omraade opnaaede han den Særstilling, som gjorde hans Navn verdenskendt i alle bibliofile Kredse. Han gjorde Inkunabler og illustrerede Bøger før 1600 til sit Speciale, og mange af de Unica, som gik gennem hans Hænder, er nu optaget i Copinger's Fagkatalog paa Grundlag af Olschki's grundige Beskrivelser.

Jeg lærte Olschki at kende i Foraaret 1923. Dengang havde jeg en beskeden bibliofil moderne Boghandel i en specialiseret Form, som ikke kendes her til Lands. Det var altsaa Nysgerrighed, ikke Forretning, som førte mig ind i Butikken paa Lungarno Corsini, hvilken i Grunden ikke var meget forskellig fra andre af internationalt Format. Mens jeg saa paa Livres d'heures og franske Rokokobøger kom Olschki selv til Stede. Jeg antager, at han havde givet Ordre til at blive tilkaldt, saa snart Udlændinge viste sig, og der var Udsigt til Udbytte.

Vi kom hurtigt i Kontakt med hinanden, og Samtalen endte med en Invitation til Te i hans Hus. Næste Dag tog jeg derud, Villaen laa paa Vejen til Fiesole. Havelaagen blev



aabnet af en Tjener, som førte mig, ikke ind ad Hoveddøren, men udenom Huset gennem Haven. Snart viste det sig, at Villaen omfattede et Anneks, og gennem dets store Portal kunde jeg se Olschki, siddende ved et mægtigt Renaissance-Skrivebord, fordybet i Arbejde. Pludselig standsede han, saa op, og kom med alle Tegn paa glædelig Overraskelse een i Møde. Komedie — ja vist, men vel iscenesat. Og sikke Omgivelser at agere i! Biblioteks-Villaen var paa to Etagers Højde, de øverste i Galleriform. Reolerne var fyldt med Inkunabler, Manuskripter og illustrerede Bøger. Heldigvis havde jeg Dagen forud set „Laurentiana“, det officielle pragtfulde Bibliotek i Firenze, med dets Overflod af de kostbareste Manuskripter og Verdens skønneste Miniaturer. Ellers vilde dette Skue have overvældet mig, men nu var jeg lidt forberedt og kunde snakke med. Han kaldte det for Privatbiblioteket, men selvfølgelig var disse Ting til Salg, og bare Maaden at vise dem frem var hans egen, originale og storlaaede Idé. Det er nemt at gætte, hvor mangen rig Amerikaner der i disse Omgivelser tiggede om at faa overladt et eller andet Eksempel, men først fik Lov til det efter Nølen. Og sikkert har Prisen svaret til Sceneriet. Inkunabler og Manuskripter, særlig kostbare, har jo ingen bestemte Priser, og her fik de altsaa en Slags „Publicity“.

Men Olschki kunde tillade sig slige Eksperimenter, hans Ry som Inkunabelkender var fastslaaet, og hvor stor hans Paavirkning af Samlere har været, illustreres bedst af det Faktum, at en amerikansk Samler blev saadan bedaaret af en af hans Specialkataloger (*Monumenta typografica*, No. 53), at han telegrafisk købte hele Samlingen en-bloc. Senere maatte Olschki udarbejde en ny Katalog over Samlingen i

særligt prægtigt Udstyr, hvilken Amerikaneren forærede bort til interesserede.

Man spørger maaske sig selv — og med Rette — hvorledes en Mand, oven i Købet en Udlænding, kunde opnaa en saadan Herskerstilling indenfor sit Fag? Der var jo mange Antikvarer i Firenze, nogle af dem endog kendte uden for Landets Grænser. Men Flertallet gjorde ikke noget ud af deres Virksomhed. De opkøbte de Varer, som kom paa Markedet, og udstillede dem blot i deres Butik. Der er mange Antikvariater i Firenze, som ikke har Gadevinduer. I Mangel heraf findes en dobbelbred Indgang, gennem hvilken enhver forbipasserende kan betræde Butikken og gennemsøge Bøgerne, som ligger udbredte paa Diskene, eller staar uordnede paa Reolerne. Det er den almindeligste Form for Handelen dernede, og de fleste Antikvarer besidder ikke noget videre Bog-Kendskab, men øser af de Bogrigdomme, som Italien har samlet siden Bogtrykkerkunstens Oprindelse. Endnu i 1923 fandtes der Masser af Aldus- og Giunta-Tryk, af Bodoni'er og andre eftertragtede Samlerobjekter, som kunde købes til meget smaa Priser. Mulighederne for at finde Skatte dernede den Dag i Dag er vistnok langtfra udtømte.

At handle og drive Forretning efter sine Kollegers Metode var altsaa ikke efter Olschki's Smag. Allerede som ung arbejdede han meget ihærdigt, lærte de vigtigste Verdenssprog og søgte Forbindelser med mange kendte Videnskabsmænd. I Verona lykkedes det ham lige ved Starten at erhverve et stort Adelsbibliotek en-bloc, som indeholdt mange Inkunabler og Træsnitbøger, og som dannede Grundlaget for Udsendelsen af de første Kataloger. Han byggede videre paa denne Erhvervelse, uddybede maalbevidst sin Viden, og saa sin For-



retning vokse saa stærkt, at han snart kunde flytte til Venezia og senere til Firenze. Her var det, han fandt den særlige Maade at drive sin Forretning paa, som hævede hans Firma højt over de mange andre og gav det sit Særpræg. For virkelig at blive Antikvar af Format gælder det her, som i enhver anden Branche, om at arbejde og dygtiggøre sig selv i sit Fag. En Antikvar maa samle Erfaringer og Viden, han maa læse og atter læse Katalogerne fra de anerkendte internationale Firmaer, for gennem disse at høste Kendskab til og Viden om de vigtigste Bøger og Værker. Ikke alle Antikvarer er jo saa lykkeligt stillede, at de er i Stand til at købe store, fyldige Samlinger og derved faa Bøgerne mellem Hænderne. Derfor maa de supplere deres Viden med andres. Kunderne, som opsøger Antikvariater, plejer at fordre meget. De glemmer som oftest, at de selv har specialiseret sig om et særligt Samleremne, en „hobby“, inden for hvis Omraade de virkelig ivrige Samlere besidder et Kendskab, som ofte langt overgaar Antikvarens. De forudsætter, naar de opsøger Antikvaren, først, at han interesserer sig for deres Speciale, og dernæst, at han ogsaa ved Besked om det. De holder sig ikke for Øje, at Antikvaren skal bearbejde et uoverskueligt Felt af saa international og mægtig en Størrelse, at han aldrig kan faa Tid eller Hvile nok til at hellige sig Specialstudiet, som Kunden kan. Kunsten er da at høre interesseret efter, hvad Samleren har at fortælle om sit Emne, og derved at lære saa meget som muligt — med andre Ord bytte Rollerne om.

Denne Kunst beherskede Olschki lige saa suverænt som den anden, nok saa vigtige, at kunne gøre sin Indflydelse og Overtalelsesevne gældende. Han ejede det Væsen, som over-

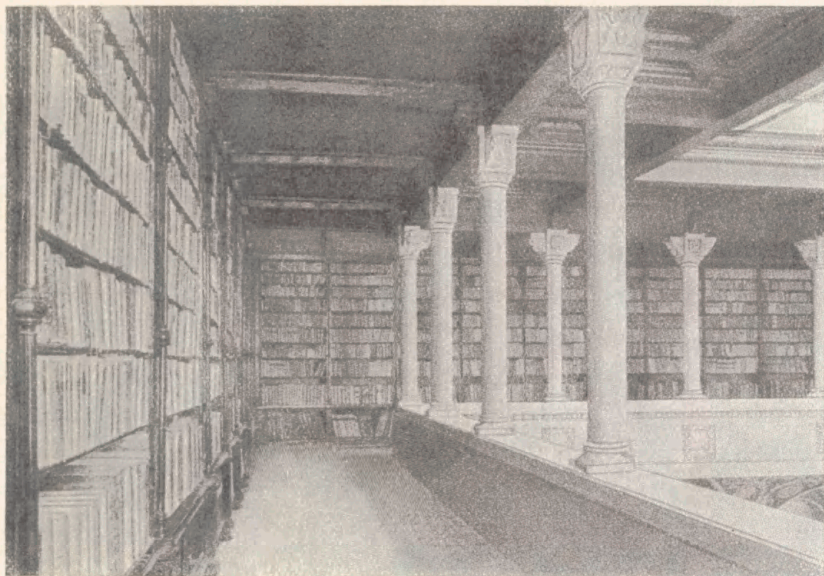
beviser en Samler om, at han trygt kan stole paa Boghandlerens Raad, et Væsen, som giver Tillid og Respekt.

Endnu et Eksempel paa Olschki's Maade at friste Kunden: Jeg forelskede mig den Gang i en ganske lille Livre d'heures paa Størrelse med et Par Kabalekort, med Miniaturer fra det 14. Aarhundrede, paa tyndt Pergament, gemt i et Maroquin-Etui. Han gav mig Lov til at tage den med mig, mens mit Ophold i Firenze stod paa, men Forelskelsen holdt længere, hvad han sikkert havde forudset. Jeg fortrød ikke, at han med sin Gestus havde fristet mig til at købe den. Efter Hjemkomsten opdagede jeg snart, at der er gode Penge at tjene paa Ting, som forekommer mere sjældent i vore Egne, en Lære som jeg endnu har megen Gavn af.

Olschki var bestemt en af de vigtigste Leverandører af Inkunabler til de store amerikanske Samlinger og Biblioteker, derimellem særlig Morgan Library. Under samme Ophold var jeg en Dag Vidne til følgende Scene: Jeg var hos de Marinis, en meget lærd Antikvar i Firenze, som kun handler med ud-søgte Rariteter. Mens jeg saa nærmere paa Hylderne, kom der en Amerikaner ind i Butikken og præsenterede sig som en Ven af gamle Morgan. I Forventning om et større Kup bekendte de Marinis glædestraalende, at han selv var Hoved- og Eneleverandør for Morgan. Men Amerikaneren svarede, at han lige havde besøgt en Kollega, som hævdede det samme. Hvorpaa de Marinis udbød: „Oh, De har været hos Olschki — — han er den største Pralhans i Verden!“ Jeg afventede ikke Resultatet, men fastslog resigneret, at Kollegerne heller ikke i Italien er rare mod hinanden!

I 1924 opsøgte jeg Olschki igen, og den Gang handlede vi allerede lidt mere med hinanden. Besøget Aaret forud





*Fra Leo S. Olschki's Bibliotek.*

havde i første Linie bestemt mig til udelukkende at hellige mig Antikvariatet.

Sidste Gang jeg traf Olschki personligt var i Hamborg 1928. Det var paa en Auktion. Mellem andre, mindre fremragende Ting bortsolgtes der et Bibel-Haandskrift med hidtil ukendte Tegninger. Vurderingsprisen var Mk. 6.000, men allerede Dagen før Auktionen var man klar over, at der vilde ske noget. Der ankom Antikvarer fra alle Bogcentre i Europa, og til selve Auktionen manglede der næppe et Navn af Klang. Der var Spænding i Luften, og man kunde kun gisne, hvem der havde den største Kommission og Pengepung bag sig. Men mens Biblen blev udbudt, var der kun to af de tilstedeværende, der bød, en Antikvar fra Berlin, og — Olschki. Sidst-

nævnte sejrede, og Biblen gik i over Mk. 20.000. Grunden til at ingen af de andre Antikvarer aabnede Munden var simpelthen den, at alle de store Firmaer havde dannet en „Ring“, og Olschki var dens Talsmand. Berlinereren var Outsider og gik hjem med tomme Hænder, mens de faa Minutters Tavshed sikkert har indbragt de forskellige Medlemmer af Ringen en net Skilling, efter Overskuddets Fordeling. Eksemplaret havnede i Morgan Biblioteket i New York, efter Sigende til en meget stor Pris. Det er betegnende, at Olschki, som da allerede var 70 Aar gammel, var kommet hele Vejen nordpaa for at være med, hvor der foregik noget, og at han var selvskreven som Anfører, hvor det gjaldt at sikre en virkelig Raritet. Han hørte til den Kreds af Antikvarer, som hævdede deres Stand til en Videnskab: Hiersemann, gamle Baer, Quaritch, Jacques Rosenthal, Nijhoff, for at nævne nogle af dem, store Navne i deres Fag, som tog deres Viden med i Graven.

HANS GÖTZ