Börsenblatt
für den
Deutschen Buchhandel
und für die mit ihm
verwandten Geschäftszweige.
Herausgegeben von den
Deputirten des Vereins der Buchhändler zu Leipzig.

Amtliches Blatt des Börsenvereins.

№ 61. Dienstags, den 1. August **1837.**

Ueber eine Reform des Deutschen Buchhandels.
(Schluß.)

Es giebt für den Verleger Chancen genug; aber ein Mittel, sie zu besiegen, ist: Guter Verlag und Ankündigungen. Das Publicum muß im Nu wissen, was erschienen ist. Wo leben wir Alle? In der Provinz. — Berlin und Wien — wir leben überall in der Provinz. Eine Hauptstadt giebt es nicht, sie ist unsichtbar, sie ist ideell. Wir alle sind gewohnt, in den Dingen, die uns interessiren, 8, 14 Tage zu spät zu kommen. Hamburg ist gegen Frankfurt Provinz, Frankfurt gegen Hamburg. Hauptstadt für den Norddeutschen Buchhändler ist Leipzig, für den Süddeutschen und Rheinländischen Frankfurt. Jetzt gäbe ein Verleger im kleinsten Orte, in Quedlinburg, in Zeitz nach unsrer Art eine Schrift heraus; so werden zwei Fälle eintreten: 1) Er hat die Ankündigungen nicht gespart, die Kritik ist zum Urtheil aufgefordert, das Publicum weiß, was da ist. Der Gelehrte hört von einem neuen Commentar über Tacitus. Wer hat ihn geschrieben? Zumpt. Was ist zu thun? Man kann ihn nur entweder haben wollen, oder nicht haben wollen. Der Gelehrte läßt ihn kommen und muß ihn behalten. Ein Homo novus schrieb den Commentar. Nun, warten wir die Kritik ab! So ist es in der Gelehrsamkeit, so in den schönen Wissenschaften. Ein Roman von W. v. Wachsmann ist erschienen. Ich mag ihn nicht lesen: meinetwegen kann er auch nicht erschienen sein. Allein die Grisette will ihn lesen, der Hausknecht, der Kutscher, der Soldat auf dem Wachtposten, der Copist, der sich Secretair nennt: also die Leihbibliothek muß ihn haben. Sie wird ihn kommen lassen. Wird er nicht verlangt, was ich noch eher glaube, sie muß ihn doch kommen lassen, um frisches Material zu haben, und der Concurrenz mit dem andern Leihbibliothekar im Orte wegen. 2) Die Schrift ist so wichtig, daß der Sortimentshändler eine Nachfrage ahnt. Er weiß, daß er da und dort Absatz hat, er fragt bei Diesem oder Jenem an, und schreibt, noch ehe die Schrift erschienen, um schleunige Zusendung der Exemplare, die er fest behält. Oder er fragt nicht nach; er sieht aber ein, daß es fatal wäre, wenn etwas von Rückert, Steffens, Rehfues, Schelling, etwas von Mundt, Heine u. s. w. angekündigt in den Blättern stünde und er könne damit nicht sogleich zur Hand sein; er fürchtet, sein Nachbar, mit dem er rivalisirt, drüben könne es und risquire die Verschreibung — nun, dann mag er's wagen, so gut, wie der Seidenhändler en detail den Seidenhändler en gros bezahlen muß, so gut der Spezereihändler seinen Kaffee, Indigo nicht in Commission nimmt, er lasse sich das Buch kommen, einfach, zweifach, je nachdem er speculirt! Steht denn nicht eine außerordentliche Prämie auf sein Risiko? Womit verdient denn der Sortimentshändler seine $33\frac{1}{3}$ %, diese beispiellose Prämie! Durch seine Mühe! Gut; aber welche Mühe? die Mühe, die du dir mit einem fremden Artikel, der nicht zieht, nimmst, soll dir ein andrer, für den du vielleicht nichts thust, ersetzen? Dafür, daß das Buch vielleicht ganz einfach von dem Leihbibliothekar des Ortes gekauft wird, willst du ein Drittel des Gewinns haben? Ja, du sollst ihn haben; dann mußt du aber auch das Risiko deiner Geschäftskenntniß tragen, du mußt durch falsche und irrthümliche Speculation eben so leicht falliren können, wie der Verleger! Speculire! Das ist die Firma alles heutigen Handels, und du, Buchhändler, bist