

nach Außen durch buchhändlerische Etablissements an den kleinsten Orten immer mehr beschränkt wird. — Alles dies bedingt mit wenig Ausnahme die Annahme von Novitäten; diese kommen denn im Laufe des Jahres in Masse angerückt, die Räume dehnen sich, um die Zahl nur aufzunehmen; zu dem Verkaufsbetrieb gehört ein Personale, welches jetzt um  $\frac{1}{2}$  theurer gegen früher, ohne deshalb mehr zu leisten; die Frachten summiren im Laufe des Jahres ganz ins Große; Localität und äußere Einrichtung müssen schon der Concurrenz wegen in die Augen fallend, elegant, in guter Lage, mithin kostspielig sein; Beleuchtung und Heizung sind entsprechend. — Der Principal, will er anders in Verbindung mit der Welt, und somit mit den Bücherkäufern in Rapport bleiben, darf sich nicht in seine Klause einschließen, er muß nach dem üblichen Ausdrucke in der Welt leben, sogenannte Ehrenaussagen nicht scheuen, sich mit einem Worte von dem Publikum nicht zurückziehen oder abschließen. —

Soweit ist alles gut und schön, aber alles dieses Gute und Schöne kostet Geld, und zwar viel Geld! — Nun der Absatz! — O ja, der fehlt denn auch nicht bei einiger Betriebsamkeit, das Publikum bestellt, nimmt, behält, subscribirt selbst; allein nun kommt der ominöse Punkt, — es bezahlt selten prompt, oft langsam und nach Jahren, — vielfach gar nicht. — Die Absatzquellen am Orte und der Umgegend werden durch Concurrenz geschwächt, es müssen also Verbindungen nach Außen gesucht werden; diese lassen sich im Anfang gut an, es kommen ansehnliche Aufträge, man beeilt sich sie zu effectuiren, die Rechnungen werden extrahirt, mit Augenweide über die schöne Summe betrachtet, ausgesandt und — bleiben oft Monate lang unbeantwortet! — Nun geht das Mahnen los; erst höflich und freundlich, dann crescendo dringend und grob. Endlich kommt ein erwünschtes Geldpaket — aber o Himmel, nur mit  $\frac{1}{2}$ , oft noch weniger der ganzen Summe! Die Messe ist vor der Thür! — Bezahlt wollen die Verleger sein und müssen es — aber womit? —

Hier komme ich nun auf den zweiten Punkt meiner Behauptung, und darf mit gutem Gewissen sagen: nur Derjenige kann es prompt, welcher in seinem Vermögen einen Rückhalt hat, und aus demselben die nöthige Vorlage bestreiten kann. Wie ist es aber möglich, daß diese prompte Erfüllung eingegangener Verbindlichkeiten von Denjenigen geleistet werden kann, welche nur von dem Ertrage ihres Geschäfts leben sollen? und wie viele Etablissements giebt es nicht heutzutage, welche auf dieser Grundlage allein beruhen? —

Drei bis vier Jahre Lehrzeit, ein bis zwei Jahre Gehülfe, dann etablirt, wie und wo ist gleichgültig — nur etablirt! — Die Verleger — ei nun, die geben Credit, freuen sich über neue Absatzorte, welche sie allein neu glauben, während oft ein derartiges Etablissement hinreichend ist, den ganzen Verkehr einer Sortimentsbuchhandlung, welche bis dahin für dieselben Verleger an jenem Orte Geschäfte machte, zu zerstören. Letztere empfindet dies schmerzlich zu ihrem Nachtheil, der neu Etablirte macht seine Geschäfte einige Jahre, am Schlusse derselben überzeugt er sich, daß vom Sortimentsbuchhandel allein

leben an einem kleinen Orte sehr mühsam oder ganz unmöglich, und dann verkauft er sein Etablissement schnell an einen andern Leichtgläubigen, der dieselbe Laufbahn durchmacht. — Wer Activa und Passiva ordnet, bleibt gewöhnlich unentschieden und verschwindet spurlos im Drange der Arbeiten; bis nach einigen Jahren die Verleger ihre Restanten-Conti ins Bedauerliche anschwellen sehen, und dann Lamento schreien! — Sie haben Recht, wenn sie über verletztes Eigenthum, über ungerechte Willkühr klagen, aber sie haben Unrecht, wenn sie auf diese Weise selbst das Unglück herbeirufen.

Nicht soviel Lehrlinge und oft ganz Unberufene aufgenommen, nicht jedes Etablissement nach kaum vollbrachter Lehrzeit durch Einsendung begünstigt, weniger literarische Production und mehr Beachtung des möglichen Consumo — das hilft besser als hinterdrein Maßregeln, die dann um so mehr an das Gehässige, auch zuweilen Tyrannische streifen, weil sie mit dem Leichtsinigen auch den Unglücklichen, der den bezeichneten Modus in seiner Unschuld verfolgte, in gleichem Maße treffen. — Ich glaube nicht unwahr geredet zu haben; die Special-Geschichte der in den letzten 10 Jahren entstandenen und untergegangenen, so wie der noch schwankenden Geschäfte wird hinreichen, alles hier Gesagte traurig genug zu documentiren! —

#### Sonntagsgedanken eines Verlagsbuchhändlers über den angeblichen Verfall des Deutschen Buchhandels.

Es sind wie immer, so auch in der neuesten Zeit wieder mehrere Stimmen laut geworden, die über Verfall, und gänzlichen Ruin des Deutschen Buchhandels klagen. Wie sehr aber die Buchhändler selbst dazu beitragen, indem sie, ihr Interesse verkennend, sich nicht bemühen für gute Werke thätig zu wirken, sondern warten, bis die Kunden Ihnen ins Haus laufen, hoffe ich durch nachstehendes praktische Beispiel darzuthun. Die schon vor mehreren Jahren gedruckte Subscriptions-Liste auf ein großes philologisches Werk liegt vor mir, auf ein Werk, das nicht nur auf Universitäten gekauft werden mußte, sondern für das auch in jeder Stadt mit Gymnasium des durch und durch gelehrte ausgebildeten Deutschlands sich Abnehmer finden ließen, und bietet die auffallendsten Belege für meine Behauptung dar. Während nämlich die meisten Universitätsstädte sich durch sehr bedeutenden Absatz auszeichnen, blieben andere auffallend zurück, und während in kleinen Provinzialstädten ein überaus großer Absatz bewirkt wurde, blieben sogar Universitäts- und größere Residenzstädte ohne alle Theilnahme. Wenn z. B. Beispiel Berlin 63, Bonn 95, Breslau 63, Kopenhagen 27, Gießen 18, Greifswald 11, Halle 44, Königsberg 46, Leipzig 49, London 106, Pesth 25, Upsala 21, Wien 20 Subscribenten lieferten, hatten dagegen Erlangen 3, Göttingen 18, Heidelberg 6, Jena 9, Kiel 5, Marburg 1, München 3, Prag 6, Tübingen 9, Würzburg 2, Freiburg 0, Rostock 0, Zürich 0. Aber noch mehr wird man über nachstehende Verhältniszahlen staunen: