

kungskreises mit Vorsicht erhöhen, nur muß er sich auch hüten, seine Kunden, die früher den Schmaus der neuesten Literatur noch gar nicht kannten, nicht zu stark in Versuchung zu führen, so daß sie zuletzt nicht mehr zahlen können; oder andere mit der Literatur Vertraute durch zu große Zudringlichkeit zu degoutiren. Der Buchhändler muß die reellen Bücherkäufer von den leichtsinnigen oder gar auf Betrug ausgehenden bald zu unterscheiden wissen, denn die letzteren benutzen sehr gern ein neues Etablissement, um ihren anderwärts geschwächten oder vernichteten Credit wieder zu beleben, und bringen dem armen, über so bedeutende Bücherabnehmer erfreuten Neuling oft empfindliche Verluste bei. Fängt der junge Sortimentler, um seinen Absatz zu vermehren, und die Kunden seiner ältern Concurrenten anzulocken, nun gar zu schleudern an; so verdirbt er nicht allein den Handel seiner Umgegend ohne eigenen reellen Nutzen, sondern er untergräbt sein eigenes, nur locker begründetes Geschäft auf die gefährlichste Weise. Der Buchhändler kann bei den festgestellten Verkaufspreisen in Deutschland und bei dem, so ins Kleine gehenden und doch im Verhältniß so bedeutende Spesen verursachenden Sortimentsgeschäfte mit Neuigkeiten, nicht mit so geringen Procenten sich begnügen, als der Kaufmann, der sein Capital oft und schnell umsetzen, die eintretenden Conjunctionen in seinen Waaren benutzen und dem Niemand seine Einkaufspreise so leicht nachrechnen kann, wie dem Buchhändler, dessen Rabatvorteile mindestens in jedem bibliographischen Blatte haarklein aufgezählt werden. — Um die drückenden Porto- u. a. Spesen zu vermindern, haben in der neuern Zeit viele Sortimentler die Flut der Neuigkeiten sich verbeten und wollen solche erst nach eigener Auswahl sich zusenden lassen, oder erwarten gar erst die Bestellungen ihrer Kunden darauf. Allein diese Maßregel vermögen sie nicht consequent durchzuführen und beschränken sich den Absatz durch nachbarliche Concurrenz und durch Schmälerung der freieren Auswahl ihrer Bücherfreunde. Wenigstens ist in wohlhabenden Provinzen der Novitätenabsatz noch am erklecklichsten und der kürzlich in diesen Blättern gethane Vorschlag des Herrn D. Wigand in Leipzig dürfte schwerlich im Deutschen Literaturkreise je zur Annahme kommen. Niemand kauft da jetzt die Kase im Sack oder mit angebundener Schelle.

Aus dem hier und freilich auch sonst schon oft Gesagten möchte wohl hervorgehen, daß der Buchhandel jetzt ein höchst schwieriges, riskantes und hinlängliche Kenntniß und Erfahrung forderndes Geschäft ist, welches nicht so leichtsinnig unternommen werden sollte; wo junge Leute, die kaum ihre Lehrjahre überstanden haben und aus Mangel nothdürftiger Sprach-, Literatur- und Geschäftskenntniß keine Commisstelle auszufüllen im Stande sind, zum eigenen Etablissement befähigt zu sein glauben, wenn sie nur die Herren zu spielen verstehen, wo der Wahn „im Buchhandel giebt es goldne Berge zu erobern“ noch bis vor kurzem ganz kenntnißlose Capitalisten verleitete, ihre Gelder in Bücherverlag anzulegen, und Kaufleute, die in ihrem Fache nicht fortkommen konnten, sich bewogen fanden, den Buchhandel, wie sie sagten, kaufmännisch zu betreiben.

Möchte aber auch erkannt werden, daß der Deutsche Buchhandel die hohe Bestimmung, welche ihm in der Geschichte der

Wissenschaften durch die Verbreitung der Literatur eingeräumt wird, nur dann erfüllen könne, wenn Wissenschaft und Buchhandel verbunden wirken. Der Buchhändler muß gebildet genug sein, um die Wissenschaften zu achten und Nichts gegen die Ehre derselben zu unternehmen. Er muß durch seine rechtliche Gesinnung und Tüchtigkeit sich die Achtung der Gelehrten, der Kaufleute und aller Stände der Gesellschaft zu verdienen wissen und somit seine ehrenwerthe Stellung erkennen und erstreben. Er kann sogar seinen moralischen Einfluß auf die Gelehrten und Schriftsteller ausüben und sie zu gediegenern und gründlichern Arbeiten aufmuntern und solche unterstützen, während bei der jetzigen Hest- und Bogenliteratur der Schriftsteller seine Gedanken (?) meist Blatt- oder Bogenweise aufs Papier bringt und das ganze Werk, wenn es endlich nach vielem Jammer abgesponnen ist, einem Fabrikate ähnlicher sieht, als einem Geistesproducte.

Daß es noch solche würdige Buchhändler unter uns giebt, beweisen die kürzlich im Börsenbl. gestandenen Nekrologe zweier im v. J. verstorbenen Collegen: Schwetschke Vater in Halle u. W. Graeff in St. Petersburg.

Wird dieser Geist wieder unter uns herrschend, so wird es auch im Buchhandel ganz sicher und gewiß besser werden! In der Leipz. Allg. Zeit. f. Buchh. 1839, Nr. 131 u. 133, werden 4 Aerzte und 2 Chirurgen aufgezählt, welche seit 6 Monaten zur Erkenntniß und Heilung der Grundübel des Buchhandels ihre Mittel im Börsenbl. vorge schlagen haben, allein in der Individualität der Buchhändler haben diese sie nicht gesucht.

—0—

Statistik der Pariser Presse.

Die Nachner Zeitung theilt in einem Privatschreiben aus Paris darüber Folgendes mit: „Der Moniteur“ giebt 2000 Exemplare aus. — Die „Debats“, das eigentliche Hauptblatt, 8000. Der „Constitutionnel“ 7000 Exemplare. — „Courrier Francais“ 4500 bis 5000 Exemplare. Der „Commerce“ 2500 bis 3000 Exemplare. „Journal de Paris“ 1500 Er. „Journal general“ 1500 Er. Die „Presse“ 14,000 Er. Das „Siecle“ 23,000 Er. Der „Temps“ 4500 Er. Die „Quotidienne“ 5000 Er. Die „France“ 2000 Er. Der „Univers“ 1000 Er. „Capitole“ 1000 bis 1400 Er. „Moniteur parisien“ 5000 bis 6000 Er. „Gazette de France“ 2000 Er. Der „Nouveliste“ 2000 bis 3000 Er. Der „Charivari“ 1500 Er. Der „Corsaire“ 1000 Er. Im Ganzen 21 Tagesblätter gegen das Cabinet und bloß 2 Amtsblätter. Es erscheinen jeden Tag 90,000 große Zeitungsblätter in der Presse, wovon 80,000 der Opposition angehören. — Wochenschriften, die politischen Werth haben, die „Mode.“ — Die „Revue de Paris.“ — Alle 14 Tage die „Revue des deux Mondes“, wie die „Revue de Paris.“ — Die „Revue de Progres“ erscheint bloß monatlich, das „Journal des Peuples“, einmal wöchentlich.

Verantwortlicher Redacteur: F. C. Stadler.