

mit Maculatur füllen und darum von ersteren übertragen werden müssen. Und wird die „National-Verlags-Buchhandlung“ allein so weise sein, die Zweige der Literatur zu ergründen, deren Bearbeitung keine Hoffnung täuschte und den sichern Gewinn verbürgt, welchen der Prospect mit so lockenden Farben schildert? Geht nicht jeder Verleger von der Ansicht aus, daß das von ihm auf den Büchermarkt geförderte Product ein Bedürfniß der Zeit und Literatur sei, und muß er nicht häufig die bittere Erfahrung machen, daß selbst das „bestberechnete, gut durchgeführte und von den Sortimentbuchhändlern unterstützte Verlagsunternehmen“ seine Hoffnungen vereitelt und seinen Bemühungen Hohn spricht! Und welches sind denn die Mittel, welche „die National-Verlags-Buchhandlung“ über solche Fährlichkeiten hinwegheben soll? Worin besteht die Kunst, nur solche literarische Producte und „unverkennbar gute Nationalwerke an das Licht zu fördern,“ deren Ertrag sich nach Exempeln rechnet, wie der Prospect sie aufstellt? Ist es etwa die vereinte Speculationskraft der Directoren, welche das, allen bisherigen Verlegern unergründliche, Räthsel lösen soll? Und wer sollen die Männer sein, welche ihre glücklichen Ideen dem gemeinschaftlichen Besten zum Opfer bringen werden? Auch hier scheint der Prospect sein hauptsächlichliches Augenmerk auf die Sortimentbuchhändler gerichtet zu haben, ohne zu erwägen, daß ein Jeder derselben, wenn er eine unzweifelhaft günstige Verlags speculation concipirt hat, stets Mittel finden wird, dieselbe für sich und zu seinem Vortheil auszuführen, und so den ganzen Gewinn allein oder mit Wenigen getheilt zu percipiren, anstatt vielleicht mit 1000 desselben vorlieb zu nehmen.

Auch daran scheint bei Entwerfung des Prospectes nicht gedacht worden zu sein, daß gerade buchhändlerische Verlagsunternehmungen in weit höherem Grade als Gegenstand reiner und gewagter Speculation sich darstellen, als dies bei den meisten industriellen Unternehmungen der Fall ist. Schlägt eine Unternehmung anderer Art selbst gänzlich fehl, so wird doch immer das erzielte Product einen gewissen reellen Werth haben, der nur einen mäßigen, nicht aber totalen Verlust zuläßt. Was aber bleibt dem Verlagsbuchhändler für alle seine Mühe und seine bedeutenden Productions-

kosten in den Händen, wenn sein Product im Publikum keinen Anklang findet? Eine Anzahl Ballen bedrucktes Papier, welches durch die aufgewendeten Honorar- und Druckkosten an seinem ursprünglichen Werthe nur verloren hat! Darauf hätten etwaige Freunde des Unternehmens wohl aufmerksam gemacht werden sollen.

Die Behauptung, daß der Buchhandel vor allen andern Geschäften dem nachtheiligen Einfluß unglücklicher Conjunctionen am wenigsten unterworfen sei, ist ein redender Beweis, daß den Verfassern des Prospectes eine sehr geringe Geschäftskennntniß beiwohnt, oder solche geflissentlich verläugnet worden ist. Selbst wenn man davon nicht sprechen will, daß jedes einzelne Verlagsgeschäft seine besondern Conjunctionen hat, (habent sua fata libelli), ist es doch eine mehr als bekannte Thatsache, daß der Buchhandel von jeder allgemeinen Calamität eben so sehr, wo nicht mehr betroffen wird, als fast jeder andere Geschäftszweig. Auch ist dies sehr natürlich, da die Erzeugnisse des Buchhandels zum großen Theil unter die Luxusartikel gehören, deren Vertrieb jedem nachtheiligen Zeiteinflusse nothwendig unterworfen ist.

Jeden Zweifel endlich an dem glücklichen Erfolg des projectirten Unternehmens soll nach den Worten des Prospectes „die moralische Kraft beseitigen, welche ein solcher Verein durch Begründung eines felsenfesten Vertrauens auf die producirenden Schriftsteller wie auf das kaufende Publikum nothwendig ausüben müsse.“ Entweder liegt der Sinn dieser Worte sehr tief, oder er geht ihnen gänzlich ab.

Höher aber als den pecuniären Gewinn stellt der Prospect mit Recht das Interesse der Literatur und der allgemeinen Volksbildung, welches durch das Unternehmen gefördert werden soll. Möge ihm beides stets am Herzen liegen und die Erfahrung fern von ihm bleiben, daß der Verlagsbuchhändler sein Bestreben, jene höhere Tendenz bei seinem Geschäft zu verfolgen, leider so oft mit pecuniärem Verluste büßen muß, dessen Vermeidung als der erste und natürlichste Wunsch jedes Actionärs sich darstellt.

Verantwortlicher Redacteur: J. C. Stadler.

**BÖRSE IN LEIPZIG.**

am 20. Januar 1840.

**Cours in Kön. Sächs. Wechsel - Zahlung.**

	Briefe.	Geld.		Briefe.	Geld.
<b>Amsterdam</b> ..... pr. 250 Ct fl. ....	{k.S.	— 138	<b>Berlin</b> ..... pr. 100 ,ß. WZ. in Pr. Cnt.	{k.S.	—
	{2 M.	—		{2 M.	103 1/2
<b>Augsburg</b> ..... pr. 150 Ct. fl. ....	{k.S.	— 100 3/4	<b>Breslau</b> ..... pr. 100 ,ß. WZ. in Pr. Cnt.	{k.S.	— 102 3/8
	{2 M.	—		{2 M.	—
<b>Bremen</b> ..... pr. 100 ,ß. L'dor á 5 ,ß. ....	{k.S.	106 3/4			
	{2 M.	—	<b>Louisd'or</b> ..... à 5 ,ß. .... pr. 100 ,ß.		7
<b>Frankfurt a.M.</b> pr. 100 ,ß. W.G. ....	{k.S.	— 100 1/2	<b>Holländ. Ducaten</b> .... à 2 3/4 ,ß. .... = do.		13 1/4
	{2 M.	—	<b>Kaiserliche do</b> ..... do. = ..... = do.		13
<b>Hamburg</b> ..... pr. 300 Bco. Mark.....	{k.S.	147 7/8	<b>Breslauer do</b> ..... do. = 65 1/2 As. .... = do.		12 3/4
	{2 M.	147	<b>Passir</b> .... do..... do. = 65 As ..... = do.		12 1/4
<b>London</b> ..... pr. 1 £ St. ....	{2 M.	6 14 1/2	<b>Conventions-Species und Gulden</b> ..... = do.		1
	{3 M.	6 14	<b>Conventions 10 und 20Xr.</b> ..... = do.		3/8
<b>Paris</b> ..... pr. 300 Frcs .....	{k.S.	— 78 1/2	<b>Gold pr. Mark fein Cölln.</b> .....		—
	{2 M.	— 78 1/4	<b>Silber pr. do. do.</b> .....		—
	{3 M.	— 78	<b>Preuss. Cour. (als Sorte)</b> .....		102 3/8
<b>Wien</b> ..... pr. fl. 150. in Conv. 20 Xr. ....	{k.S.	100 1/8			
	{2 M.	—			
	{3 M.	99 1/8			