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.

№ 8. Dienstags, den 28. Januar 1840.

Ueber Reformen im Buchhandel.

Daß im Deutschen Buchhandel Reformen nicht schnell und plötzlich eingeführt werden können, liegt zu sehr in der Natur des Geschäftes, wie es sich im Laufe der Zeit historisch heraus- und herangebildet hat. Herrn O. Wigand's gutgemeinter Vorschlag wird daher nicht ausgeführt werden und nicht ausgeführt werden können und ein so plötzlich eingeführter Versuch würde ohne Zweifel zum Nachtheil des ganzen Buchhandels ausfallen, daher auch, würde er wirklich gemacht, bald wieder aufgegeben werden. Die Ursache liegt hauptsächlich darin, daß die Bücherproduction über ganz Deutschland verbreitet ist, eine Eigenthümlichkeit, die unter allen civilisirten Ländern nur Deutschland aufzuweisen hat, und wodurch wohl vorzüglich das System des Versendens zur Einsicht an das Publikum entstanden ist, das eng mit dem System des Versendens pro novitate zusammenhängt. Anerkannt ist und bleibt aber, daß bei der jetzigen Ueberfabrication und Production, die in der Zeit liegt, eine retrograde Bewegung nöthig, und daß es im Interesse des ganzen Buchhandels wünschenswerth ist, wenn der Sortimentsbuchhandel nach und nach mehr auf feste Rechnung und weniger à Condition bezieht, denn das Rechte liegt überall in der Mitte. Diese Bewegung aber, welche schon seit längerer Zeit, jedoch nur in schwachen Anfängen wirklich begonnen hat, kann und muß nach allen Handelsgrundsätzen hauptsächlich nur vom Sortimentsbuchhändler ausgehen, der diese Methode seinem Vortheil angemessener finden muß und bei genauer Calculation auch finden wird. Der Verleger als Fabrikant der ganz eigenthümlichen, mit keiner andern vergleichbaren Waare „Bücher", von denen jedes einzelne wieder ein anderer Artikel ist, der eine andere Speculation in sich trägt, darf nicht sagen: ich will Dir meine Waare nicht in Commission geben, sondern der Sortimentsbuchhändler, im Gegensatz zum Fabricanten der Detailleur muß sagen: ich will sie nicht in Commission nehmen. Der Detailleur muß daher die Waare, mit der er handelt, mehr untersuchen und kennen lernen, als es bis jetzt geschehen ist, er muß mit einem Worte mehr Kaufmann werden. In dieser Richtung hauptsächlich liegt der dem Sortimentsbuchhandel dringend nothwendige Fortschritt. Werdet Kaufleute, speculirt auch als Detailleure, indem Ihr nicht mehr wie eine Mühle nur den Wust treibt, der Euch zugeführt wird, sondern Euch Eure Handelsartikel klug und vorsichtig heraussucht. So wie der Buchhändler mehr Kaufmann wird, wird sich das Wohl der Einzelnen und dadurch natürlich das Wohl des ganzen Buchhandels heben. Wollten doch Alle dies einsehen, es ginge bald besser! Durch dies angewandte Streben würde auch bald mehr strenge Ordnung in das Geschäft kommen, die Abrechnungen würden sich vereinfachen und erleichtern, die schlechten Zahler würden seltener werden.

Ein Hauptübel bei uns ist die träge Gewohnheitsidee, aus unseren Einrichtungen entspringend, daß Einer das Geschäft treiben will wie der Andre. Der kleinste Mann, der sich in einem Nest von 4000 Seelen etablirt, will es treiben wie der große Sortimentsbuchhändler der großen Stadt und mit allen Novitäten handeln, während er doch kein Publikum dafür hat. Er ist aber so festgerannt in die Idee, daß er gar nicht einsieht, wie ungeschickt er speculirt und calculirt. Wollte er ein kleiner Kaufmann sein mit Büchern, er würde anders und besser speculiren, er würde sein Geschäft umsichtiger betreiben, von seinem Publikum mehr Geld beziehen, besser bezahlen können und mehr Credit haben nicht allein beim Verleger, sondern auch im Allgemeinen, denn das auch ist ein aus unserem Geschäftsbetrieb entspringendes Hauptübel, daß der Buchhändler, auch wenn er gut steht, beinahe gar keinen Credit hat in der Handelswelt. Man sieht eben nur den ungewandten Maculaturkrämer in ihm in der Finanzwelt und der geringste Käskrämer hat mehr Credit. Der Buchhändler nimmt dies aber in der Regel viel zu wenig auf das point d'honneur, eben weil er kein Kaufmann ist. Darum auch