

als wenn sie dadurch ein gutes Werk beförderten, oder auch als ein solches, was mit der allgeliebten Person des Königs in naher Beziehung stehe; oder auch als ein Werk, wobei die Armenkasse den Rabatt einstecken könne. Ach und weh über diese krummen Wege!

Wenn nun der reiche Mann, mit wenigen Ausnahmen, lieber speculirt und Geld einstreicht als Bücher kauft, die Behörden selbige selbst vertreiben, oder doch meist von den Verlegern gleiche Vortheile wie die Sortimentshändler erzielen; so wird man fragen, wer denn noch bei den Kleinhändlern kauft? und wir antworten darauf: Candidaten, Lehrer und Subalternbeamten, allein von diesen auch wieder nur solche, die Credit, oft langen Credit begehren: denn die andern wissen ebenfalls die Wege, wo sie mit dem Sortimentshändler gleichen Rabatt bekommen und erlangen können.

Sehen wir nun, worin der Grund dieser Uebel zu suchen ist! In Preußen wohl zunächst in der zu großen Gewerbefreiheit, denn dieser Staat zählt allein bei 14 Millionen Einwohner gegen 400 Buchhandlungen, während Frankreich bei 34½ Million deren nur 330 hat. — Ferner gründen Gelehrte, Buchdrucker und Buchbinder Buchhandlungen, und doch ist Letzteres ein mehr kaufmännisches Geschäft, wovon die genannten Leute also weniger wissen und kennen. Dann nehmen viele Handlungen Volontaire an, die gegen Erlegung von 2—300  $\mathfrak{r}$  in 2 bis 3 Jahren das Diener-Prädicat erlangen und mit 5—6 Jahren selbstständige Buchhändler sind, obwohl schon oft gesagt worden ist: daß es bei 4—5000  $\mathfrak{r}$  eignem Vermögen besser sei, einem geachteten Hause als Buchhalter oder Geschäftsführer zu dienen und das eigene Vermögen sicher zu belegen, als selbstständig zu vegetiren.

Der Verstand, mindestens die Erfahrung kommt nicht vor den Jahren, denn, wenn es auch junge Leute von 20 Jahren geben mag, die mehr Kenntnisse besitzen wie alte, so fehlt ihnen immer doch die Erfahrung. Solche junge Leute haben nun gehört oder gesehen, daß einige Werke reichen Gewinn ihren Unternehmern brachten, da wollen sie denn auf einmal reich werden und lassen lustig darauf losdrucken, wozu es ja an müßigen Fingern zum Schreiben nicht gebricht. Dies die Ursache, weshalb man ein und dieselbe Sache, ein und den nämlichen Gegenstand im Buchwie im Kunsthandel zehn und mehrere Mal zum Ueberdruß liest und sieht. — Die Sache will nun aber nicht gehen wie sie sollte, und so werden denn Subscriptionlisten in alle Welt geschickt, oder gar Fußreisende entsendet, die den Leuten vorspiegeln: wie vortheilhaft es sei, wenn sie das Werk stückweise in's Haus nehmen, und ihnen dabei eine Prämie von großem Werth verheißten. Während ihnen dieses lange Warten aber eben so theuer zu stehen kommt, als wenn sie das Werk später vollendet gekauft hätten, ist ihnen oft das nicht einmal gehalten, was im Prospectus versprochen wurde, und sie stellen ein unbrauchbares oder wenig Werth habendes Werk in ihr Bücher-Regal; deshalb will auch niemand mehr subscribiren, selbst bei anerkannt guten und klassischen Werken nicht. Zwar sagte ein geachteter Colleague einmal irgendwo „Je mehr Bücher am Markte, desto besser“ aber so sehr Referent die Kenntnisse und Erfahrungen dieses Mannes schätzt: so ist er hierin mit demselben doch nicht gleicher Meinung. Man sehe doch in Leipzig, Frankfurt u. Braun-

schweig auf den Messen sich um: ist von einer Waare zu viel auf dem Plage, so wird der Preis gedrückt und der Verkäufer hält schlechte Messe. In anderer Art ist es zwar mit den Büchern: nach dem Erscheinen kann der Käufer sich nicht entschließen, weil er bei der Unzahl von Werken nicht weiß, zu welchem er greifen soll; und so wird denn erst später vom Verleger selbst der Preis herabgesetzt, um nicht Alles in's Makulatur werfen zu müssen. Allein dies Herunterwerfen bewirkt eben bei den Käufern ein Schwanken, sowohl zum Subscribiren, als auch zum Ankaufen neuer Werke; denn sie sagen: wir wollen doch erst abwarten, ob der Preis nicht um die Hälfte fällt, der Schaden hat uns klug gemacht. —

Viele Sortimentshandlungen wollen nun ihr Geschäft durch reichliches Ansichtsversenden heben, und meinen dies sei gut; indeß ist auch dies Mittel zur Aufhülfe mehrmals, und zwar mit Recht gerügt worden. Es geschieht genug vom Verleger und Sortimentshändler zur Bekanntmachung neuer Artikel, warum also noch das Publikum mit Neuigkeiten überschütten, sich und die Waare erniedrigen?! Und haben denn die Sortimentshandlungen Vortheile von dem Ansichtsversenden? Nein, gekauft wird wenig davon, und bringt diese Art des Verkaufs gewiß nicht die Kosten des Menschen auf, der eigens zu diesem Betribe gehalten werden muß. Bekanntlich wird nicht viel von solchen Artikeln gehalten, die der Kaufmann gleichsam aufdringen will, besser wenn die Waare gesucht wird; und so ist es auch im Buchhandel! So gut wie das Publikum zum Kaufmann geht oder schickt, wenn es diesen oder jenen Artikel kaufen, oder sehen will, eben so gut kann es in die Buchhandlung gehen, oder einen Diensthöten mit dem Auftrage hinsenden: ich möchte dies oder das Buch mir ansehen. Referent weiß, daß in einer Residenz den Geschäftsreisenden und Colporteurs mehr denn zu oft die Thür gewiesen wird, weil sie das Publikum belästigen. Wahrlich, wenn die Sortimentshandlungen ihr Interesse richtig erwögen, so würden sie finden, daß weder die Colporteurs noch das Ansichtsversenden ihr Geschäft in die Höhe bringe. Denn es sind Fälle vorgekommen, wo die unverlangt zugesendeten Neuigkeiten nach 6—8 Wochen nicht wieder ins Haus zu bekommen waren, und, nachdem sie endlich dringend zurückverlangt wurden, waren sie theils aufgeschnitten und mit Fett- und Schmutzflecken übersät, so daß die Verleger sie nicht zurück nehmen wollten, es also Ladenhüter blieben; theils die Werke, statt in die Buchhandlung, zum Buchbinder von dem Boten oder Diensthöten getragen und von diesem eingebunden worden. Der Sortimentshändler legte also wieder einen Hüter aufs Lager, weil der Ansichtsempfänger das ihm unverlangt Gesendete ohne Klage nicht behalten, und der Verleger es eben so wenig zurück nehmen wollte. Aber der Verleger sollte sich niemals weigern à condition-Verlangtes an reelle Sortimentshandlungen zu expediren, denn sehen muß der Käufer die Waare erst können, das thut vor Allem noth bei dem vielen Makulatur, welches jetzt gedruckt wird; und dem Sortimentshändler kann unmöglich zugemuthet werden, dies für die Ewigkeit hinzulegen.

Die sich vermehrenden Eisenbahnen heben die Frequenz