

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.

N^o 62.

Freitags, den 8. Juli

1842.

Aus Berlin.

I.

Es ist in diesen Blättern schon so oft und so viel über das Verhältniß der Buchhändler zu den Antiquaren geschrieben worden, daß man meinen sollte, dem gerügten Mißverhältniß wäre längst eine bessere Wendung gegeben worden. Dem ist aber nicht so, wie täglich die Erfahrung lehrt. Das liegt hauptsächlich, unserer Meinung nach, darin, daß einerseits der Buchhändler ein zu hohes Bewußtsein von sich selbst hat, und daß andererseits die Gedrückten, gleichsam die Geduldeten (die Antiquare), inniger mit einander zusammenhalten. Wir reden nur von unsern Berliner Verhältnissen, und wollen nur auf diese das hier Gesagte bezogen wissen. In jeder Gesellschaft giebt es Parteien, sollten die Buchhändler frei davon sein? Wie viele geheime Motive giebt's nicht da zur Sonderung, als Ruhm- und Gewinnsucht, Neid u. s. w. Man bleibe nur bei einer Stadt stehen; denn da ist die Collision leichter als im ganzen großen buchhändlerischen Verbands und daher auch die Einigkeit, wenn solche zu finden ist, anerkennungswerther. Wie sieht's nun in Berlin unter den Buchhändlern aus? Mit wenigen rühmlichen Ausnahmen bekümmert sich Einer nicht um den Andern, d. h. Einer bestürmt die Kunden des Andern mit Ansichtschickung von Neuigkeiten im besten Falle, und im schlimmern Falle mit lästigen, branntweindustenden Colporteuren. Da wird nicht gefragt, ist der also Bestürmte auch nicht ein Kunde von deinem nachbarlichen Collegen, wenn nur Absatz erzielt wird, an wen, ist gleichgültig, leben wir doch nun einmal in der Zeit des Fortschritts und der Bewegung. Viele Buchhandlungen haben in den letzten sechs Jahren in Berlin ihr kurzes Dasein begonnen und beschloffen; aber immer wieder erstehen neue prächtige Buchläden und versuchen ihr Glück. Mag's geschehen, dieses Thema liegt uns für jetzt zu fern.

9r Jahrgang.

Ein Hauptübelstand ist und bleibt der Mangel an fruchtbringendem Zusammenhalten der Buchhändler unter sich. — Die Antiquare machen es besser! Sie verkaufen die gesuchtesten Bücher neu und zierlich gebunden meist billiger als die Buchhändler die rohe Materie davon verkaufen; und doch entgeht ihnen dabei ihr Gewinn nicht. Wie geht das zu, meine theuern Collegen? Wir brauchen zur Lösung dieser Frage keiner geheimen Wissenschaft. — Die Antiquare wissen aus ihrer Praxis so gut und oft besser als die Buchhändler, welche Bücher gesucht und gekauft werden. Um solche billiger zu erlangen, treten die Antiquare zusammen, geben ihre Bestellung auf, beziehen ihren Gesamtbedarf direkt von dem Verleger gegen baar und letzter wohlklingende Zusatz hat solche Wirkung, daß große außerordentliche Vortheile an Freieremplaren, Porto-Vergütung u. s. w. gewährt werden, welche der einzelne Buchhändler selten erlangen kann, und siehe da! eine gefährliche Concurrenz erwächst dem Buchhandel innerhalb seines eigenen Bereichs und von ihm selbst gepflegt. Diese wieder zu bannen, daran kann am allerwenigsten den Behörden liegen. Die Buchhändler sehen mit offenen Augen, was unter ihnen geschieht, aber sie sind zu weise, um an dem Beispiele der verfolgten Antiquare zu lernen. Ein Jeder hat mit sich genug zu thun, entweder mit seiner Noth oder mit seinem Ueberfluß, was kümmert ihn sein College oder die Gesamtheit eines der achtungswürdigsten Stände! Nur in Worten geschieht zuweilen etwas, aber die That hinkt langsam hinterher. Uns begegnete, daß ein viel gesuchtes theures medizinisches Werk zu einem Preise von uns verlangt wurde, zu welchem es uns selbst von dem Verleger gegen baar nicht geliefert wurde. Unsere Kunden beriefen sich aber auf eine andere hiesige Handlung, welche das Buch, neu und gebunden, zu höchst niedrigem Preise verkaufte. Auf unsere Anfrage bei dem Verleger, wie das zugehe, erhielten wir die Antwort, daß jene Handlung 50 Exemplare auf einmal gegen

116