

plar zu senden und noch einen Rest für die etwaigen Nachbestellungen zu besitzen. Da aber eine Versendung von einem Exemplar an jede Handlung nicht als ausreichend angenommen werden darf, so muß jetzt ein Buchhändler, will er nicht in den ersten zwei Monaten mit seinem Artikel auf'm Trockenen sitzen, mindestens 1000 Exemplare drucken. \*) Bei Büchern, welche einer größeren Verbreitung fähig sind, muß die Auflage auf 1500, 1800 bis 2000 gesteigert werden. Was ist aber das gewöhnliche Resultat solcher Unternehmungen? Wieviel Exemplare sind zur L. M. wieder zur Verfügung des Verlegers gekommen? Einer Ausführung und Beantwortung dieser Fragen bedarf es für Buchhändler nicht, aber daß das Resultat dieser durch die Nova-Versendungen nöthig gewordenen großen Auflagen nachtheilig für den Verleger, den Autor und Käufer ist, bestätigt sich dadurch:

1) daß der Verleger eine weit größere Auflage seines Buches machen muß, als er selbst abzusehen hofft; dadurch Druck, Papier und sonstige Kosten sich erhöhen; er den Preis höher stellen und sich dadurch manchen Käufer entziehen muß.

2) Der Käufer den höhern Preis bezahlen muß und

3) der Autor die mögliche Aussicht auf das Erscheinen einer neuen Auflage seiner Schrift verhindert sieht, da der Verleger in den meisten Fällen weit mit der einmal gemachten Ausgabe ausreicht.

Man hat einen andern Weg eingeschlagen, um die Auflage eines Buches vor dem Erscheinen bestimmen, und um die Versendung möglichst nach den Bedürfnissen der verschiedenen Handlungen einrichten zu können; man versendet ein Circular, setzt die Buchhändler durch das Börsenblatt, den Kollmann'schen oder Mauke'schen Novitätenzettel davon in Kenntniß. Was ist dann das gewöhnliche Resultat? Von einem Drittel der Buchhandlungen treffen Bestellungen ein, denn 2 Drittel derselben haben die edle Gewohnheit, Circulare und andere Mittheilungen nicht zu lesen oder doch wenigstens nicht zu berücksichtigen. Nach 2—3 Monaten sammle man diese, von  $\frac{1}{3}$  der deutschen Buchhändler eingegangenen Bestellzettel und ziehe das Facit. Ist der Titel des Buches nur halbweg anziehend, so ist 10 gegen 1 zu wetten, daß dies Drittel bereits 7—800 Exemplare à Condition verlangt hat und stellt der Verleger bei fester Abnahme besondere Vergünstigung, selten wird er dann einer nennenswerthe Anzahl Aufträge sich zu erfreuen haben. Tritt nun gar der Fall ein, daß man die Versendung eines Artikels nur fest anzeigt, dann trifft ein spanischer Schrecken die Sortimentshandlungen, oder man läßt sich nicht bange machen, verlangt sie dennoch à Condition, auch wohl gar fest und — remittirt sie Ostern doch, denn man hat ja den Verleger in Händen. \*\*)

\*) Hieraus ist auch erklärlich, daß das Börsenblatt so häufig Aufforderungen zur Rücksendung von Büchern enthält. Schriften, von denen die meisten nach der Messe im Ueberfluß vorhanden sind.

\*\*) An Usancen oder geschäftliches Uebereinkommen binden sich die Buchhändler fast nie; mir sind mehre Fälle von sonst sehr ehrenwerthen Handlungen vorgekommen, die eine Beizgerung, ganz aufgeschnittene und zerlesene Bücher nicht zurückzunehmen, als ungerecht zurückwiesen. Noch kürzlich antwortete mir ein Colleague: „ich habe es so von meinen Kunden zurückgehalten“; so weit sind die Begriffe verwirrt, daß man glaubt, daß für den Verleger büßen lassen zu dürfen!

Ist man nun mit uns einverstanden, daß die jetzt bestehende Nova-Versendungsweise im Buchhandel nur dazu beiträgt, das Geschäft zu verderben \*), so wird es sich um die Frage handeln:

Wie ist zu helfen?

Am einfachsten wohl durch Aufheben alles à Conditionversendens; eine Maßregel, die aber zu durchgreifend wäre, um sie sofort ausführen zu können. Folgendes möchte aber eher ausführbar sein:

1) Nur wirkliche Neuigkeiten noch à Condition und nur höchstens in zwei Exemplaren zu versenden, und zwar solche, die den Preis von 20 Neugroschen übersteigen (bei Flugschriften und sonstigen Broschüren ließe sich der Satz von 2 Exemplaren nicht fest halten; übrigens verbitten sich die meisten Handlungen schon die unverlangte Zusendung.)

2) Auf alle à Condition gesandten Exemplare nur 25 pEt., auf fest verlangte 33 $\frac{1}{3}$  pEt. zu gewähren.

3) Daß alle Nachbestellungen fest seien, und jeder à Condition-Zettel unberücksichtigt bleibe.

Wir unterzeichnen diesen Artikel mit unserm Namen und wünschen, daß etwaige Erwiderungen mit offenem Visir geschähen.

Cöln, im Nov. 1842.

Ludwig Kohlen.

\*) Ein sehr kräftiges Wort in diesem Sinne finden wir eben von Herrn D. Wigand in Nr. 96 des Börsenblattes ausgesprochen.

#### Ueber Anonymität.

Unter der Ueberschrift: „Die Censur als Mittel zur Empfehlung“ hat ein anonymes Jemand, indem er sich der Chiffre Gr. in N. bedient (eine Chiffre, welche, beiläufig gesagt, auf keinen der im Buchhändler-Verzeichniß enthaltenen Namen paßt, also nicht einmal den Namen des Einsenders bezeichnet, sondern auch noch fingirt zu sein scheint) einen Angriff gegen mich versucht. — Erwarte der Herr Anonymus indes nicht, daß ich ihm etwas erwidern werde; für anonyme Angreifer habe ich kein Gegenwort, denn sie verdienen ein solches nicht; ich will mich nur mit wenigen Worten über Anonymität überhaupt aussprechen und die Frage aufwerfen: Ob es nicht würdig und recht wäre, wenn die Redaktion des amtlichen Blattes für den Buchhandel anonymen Angriffen gegen irgend Jemand stets die Aufnahme versagte? — So lange nur von Verhältnissen ic. die Rede ist, und kein Name genannt oder eine Person nicht zum Erkennen bezeichnet wird, mag immerhin der Schreibende seinen Namen verschweigen; wenn aber Personen genannt und in irgend einer Weise angegriffen oder bevorzucht werden, so gebietet die Ehrenhaftigkeit dem Schreibenden, sich zu nennen.

Ein anonymes Angreifer gleicht einem Feigen, der bis an die Zähne verummummt und verpanzert und wohlbeschirmten Hauptes auf die Mensur tritt, wo sein Gegner ihm mit offener Brust gegenüber steht; oder einem Wegelagerer, der aus dem Dickicht auf den ruhig die Straße Dahingehenden seinen giftigen Pfeil abschießt; — und sind solche Leute zum