

Börsenblatt

für den

Deutschen Buchhandel

und für die mit ihm

verwandten Geschäftszweige.

Herausgegeben von den

Deputirten des Vereins der Buchhändler zu Leipzig.

Amliches Blatt des Börsenvereins.

N^o 2.

Freitag, den 5. Januar.

1844.

Ansichten eines schwäbischen Antiquars.*)

Früher gab es in Württemberg nur einen Buchhändler, jetzt giebt es einen Verlags-, einen Sortimenters- und einen Antiquariats-Buchhändler.

Der frühere Buchhändler hatte ganz freie Hand, er durfte mit alten und neuen Büchern handeln, Bücher herausgeben und drucken lassen; Alles, wie er wollte, denn mit der Concession zum Buchhandel hatte er eine Concession zu allen Zweigen des Buchhandels erworben. Seit einigen Jahren ist dies anders, und man unterscheidet, wie schon gesagt, bei der Ertheilung der Concession zwischen einem Verlags-, einem Sortimenters- und einem Antiquariats-Buchhändler.

Wenn die Regierung bei der Concessionsertheilung in dieser dreifachen Hinsicht unterscheidet, so sollte man meinen, der Begriff eines Verlags-, eines Sortimenters- und eines Antiquariats-Buchhändlers sei genau festgesetzt, oder mit andern Worten, es sei ein Gesetz darüber vorhanden, das diesen Begriff festsetze. Dem ist aber, meines Wissens, nicht so, sondern es wird dieser Begriff nur im Allgemeinen, nach dem, was die Erfahrung gibt, festgehalten.

Sehen wir einmal, was Erfahrung und gesunder Menschenverstand sprechen.

Der Verlagsbuchhändler ist derjenige, der Bücher verlegt, d. h. derjenige, der neue Manuscripte in einer ge-

wissen Anzahl von Exemplaren abdrucken läßt, um sie an das Publikum abzusetzen. Er ist, was der Fabrikant unter den Kaufleuten.

Um ein guter Verlagsbuchhändler zu sein, hiezu gehört nicht wenig. In materieller Hinsicht gehört dazu Geld und Credit; in geistiger Hinsicht Verstand und Geschmack. Jeder Verlagsbuchhändler wird gegenwärtig mit Verlagsanträgen fast überhäuft. Es giebt der Schriftsteller so Viele! Da gehört nun dazu, daß der Verlagshändler das Manuscript prüfe, daß er untersuche, ob die Schrift, deren Druck und Verbreitung er übernehmen soll, auch einen innern Werth habe. Aber nicht blos das, er muß auch untersuchen, ob die Schrift dem Geschmack des Publikums entspricht, um voraussichtlich einen guten Absatz unter dem Publikum erzielen zu können, er muß wissen, ob das neue Werk als ein populäres zu behandeln ist, oder als ein wissenschaftliches, d. h. ob eine große Auflage mit wohlfeilem Preise oder eine kleine Auflage mit theurem Preise nöthig ist, kurz, der Verlagshändler muß mit dem Zeitgeiste vertraut sein, wenn er reussiren will, er muß die Mittel besitzen, seine Unternehmungen zur rechten Zeit ins Leben treten zu lassen, er muß rechnen können, ob der muthmaßliche Ertrag der Ausgabe und seinem Risiko entspricht; dann muß er wissen, wie er das Werk am wohlfeilsten herstellt, muß Papier und Druckkosten kennen u. c.

Aus dieser oberflächlichen Skizze schon ersieht man, daß zu einem Verlagshändler mehr gehört, als man gewöhnlich glaubt, besonders wenn man noch weiß, daß die meisten gewinnbringenden Verlagsunternehmungen nicht im Hirne der Schriftsteller, sondern in dem der Verlagshändler wachsen, und daß es dann den letztern obliegt, die am besten zu einem solchen Werke passenden Schriftsteller aufzufinden.

Weit weniger gehört zu einem Sortimentshändler, ob-

*) Dem in Stuttgart erscheinenden Volksblatt, der „Beobachter“ entnommen. Die Südd. Buchh.-Zeitung, welche diesen Artikel ebenfalls mittheilt, meint, er enthalte „unter vielem Irrigen und von Leidenschaft Gefärbten manchen klaren Gedanken“ ein Urtheil, worin wir derselben gern beistimmen. Möge diese Mittheilung eine heilsame Anregung namentlich im Sortimentshandel nicht verfehlen! Um solchen Preis könnten wir dem unbekanntem Verf. die unverdiente Geringschätzung, mit welcher er von den Sortimentshändlern spricht, wohl verzeihen.

d. M.

11r Jahrgang.

3