

timentern Oesterreichs gesprochen. Wenn überhaupt ein Verdienst bei der Sache zu beanspruchen ist, so habe ich bloß das, diese Idee weiter ausgearbeitet zu haben. Die Gegner meines Systems wollen glauben machen, das Ganze sei eine Caprice von mir; ich will aber hier beweisen und darthun, daß diese Idee aus dem Wesen des Buchhandels, wie er werden wird, hervorging, daß es nicht bloß eine geschäftliche Einrichtung ist, sondern daß der ganze Verlagsbuchhandel, wenn auch erst nach mehreren Jahren, nach diesem oder einem ähnlichen Systeme umgemodelt sein muß. Diese Behauptung ist zu keck, als daß ich nicht voraussehen könnte, daß sie meinen Gegnern zu persönlichen Angriffen reichen Stoff bieten werde. Diese werde ich aber dadurch entmuthigen, daß ich dieselben ganz ignorire. Wer so wenig Urtheilskraft hat, daß er durch Angriffe der Art eine andere Meinung von mir erhält, bei dem gebe ich mir nicht viel Mühe, sie zu berichtigen. Ueberhaupt buhle ich nicht so leicht um die Gunst der Kritik,

mit dem Guten gut und sittlich,  
mit dem Schlechten unerbittlich,  
und Gemeines still verachtend.

Dieses Motto Saphir's mache ich zu dem meinigen. Nun zur Sache!

Bei dem Kaufmann, der auf diesen Namen Anspruch macht, ist das Ziel der Bestrebungen der größtmögliche Gewinn bei dem geringsten Risiko, der sichere, ehrliche Erwerb. Nichts beschäftigt jeden Einzelnen in dieser Zeit wohl mehr, als diese Frage, und keiner Entschuldigung bedarf es daher bei dem Buchhändler, wenn er bei Betrachtung derselben etwas länger verweilt. Erörtere ich diese Frage öffentlich, so geschieht das nicht aus Humanitätsrücksichten, sondern in der Ueberzeugung, daß bei einer Kette alle Glieder fest sein müssen, wenn sie halten soll. Der Sturz eines Verlegers, Sortimenters oder Commissionärs, gleichviel, schadet dem Credit des Buchhandels im Allgemeinen, wenn auch entfernt, doch immer. Meine Reform soll dem gesammten Buchhandel nützen, das ist das Ziel meiner Bestrebungen. Ich will meinen Gegnern hier einen Wis leicht machen: sie können von einer Beglückungstheorie sprechen.

Ich habe in einem früheren Artikel gesagt, der Buchhandel ginge einer glänzenden Zukunft entgegen, das ist von Vielen bezweifelt, aber darum nicht minder wahr. Ich will den Beweis a priori führen, daß die Zukunft nicht schlechter sein wird als die Vergangenheit: es liegt das in dem Umstande, daß der Buchhandel, natürlich sehr im Allgemeinen gesagt, sich in großer Calamität befindet. Wäre die Vergangenheit so glänzend gewesen, wie es Viele, denen Alles im rosenfarbenen Lichte erscheint, behaupten, wo käme diese nicht mehr zu läugnende Thatsache her? Keine Wirkung ohne Ursache und die Ursache, überwinden wir es nur, es ehrlich zu gestehen, ist die, daß der Buchhandel ein künstlich hinaufgeschraubtes Gebäude war, welches, der sicheren Basis entbehrend, nicht halten konnte. Wollen wir hier heilen, so müssen wir das Uebel bei der Wurzel anfassen; wir müssen nicht da zu conserviren suchen, wo nichts mehr zu erhalten ist, sondern das Gebäude neu aufführen. Nie wird eine Ueberfluthung mit Büchern mehr stattfinden können, wie sie in den letzten Jahren vorgekommen ist. Beweis:

1) Ein Volk, welches Pressfreiheit und Associationsrecht hat, nimmt das Wort für die Schrift;

2) die Zahl der Schriftsteller wird kleiner, weil der fortschreitende Staat geistiger Kräfte zur unmittelbaren Aufbaung des Staates bedarf; was Viele in Schriften niederlegten, sind sie jetzt berufen, practisch auszuführen. Dem Talente sind also Mittel und Wege geöffnet, sich geltend zu machen ohne die Literatur;

3) wird es vieler Jahre bedürfen, um dem Verleger den Credit, welchen er bei Banquier, Buchdrucker, Papierhändler genossen, wieder zu verschaffen;

4) ist in einer Uebergangsperiode, wie die unfrige, von der Theorie zur Praxis, ein für die Zukunft auch gangbarer Verlag in vielen Zweigen der Wissenschaft nicht möglich.

Muß und wird nun der Verlagsbuchhandel in der Quantität und theilweise in der Qualität des Productes des Handels, der Bücher, eingeschränkt werden, so frage ich ganz einfach, wie ist es möglich, daß der Sortimentersbuchhandel in diesem Umfange, wie er jetzt besteht und hervorgerufen wurde durch die größere Production und Consumtion ferner bestehen kann, wie es Viele meinen?

Erklärt mir Verindur

Diesen Zwiespalt der Natur!

Wenn nicht Manna vom Himmel fällt, kann die Masse von Sortimentersbuchhandlungen sich nicht halten, und halten sie sich nicht, so ist nichts einfacher, als einzusehen, daß es dann weniger Sortimentersbuchhandlungen giebt. Dieser Gedanke ist keine Erfindung von mir, wohl aber ziehe ich eine Folgerung daraus und zwar die, daß dann der Buchhandel besser wird; besser für den Verleger, weil er bei kleineren Auflagen nicht für den Buchdrucker und Papierhändler zu arbeiten braucht, besser für die Sortimenter, weil sie nicht mehr, wie weiland Don Quixote, gegen die Windmühlen zu kämpfen nöthig haben. Sie brauchen dann, aber nur erst dann, keinen Rabatt mehr zu geben, denn sie haben wenig Concurrnz und das Buch ist scheffelweise nicht vorhanden. Theilt ein Verleger meine Ansichten über die Zukunft des Buchhandels, über den Gang der Literatur u. nicht, hält mich Einer für einen Wetterpropheten — in Gottes Namen, ich kann's nicht ändern! Aber die Indifferenz, das Verschließen der Augen mancher Verleger gegen die Zukunft, wie sie kommen muß, kann mich nicht bestimmen, meine Ueberzeugung aufzuopfern. Für mich hatte ich die Alternative, entweder ein Duzend Werke, die theilweise vorbereitet oder in der Idee fertig sind, nicht erscheinen zu lassen, oder mein Geschäft nach meiner jetzigen Einrichtung umzumodeln. Ich habe mir gesagt, daß die Werke, welche ich bringen werde, gerade für die Zukunft, der wir entgegen gehen, Bedürfnis sind; ich habe mir ausgerechnet, daß, da große Auflagen vernünftiger Weise nicht zu machen sind und doch bei dem Buchhandel, wie er bis jetzt bestand, gemacht werden müßten, ich kleine Auflagen machen und folglich meine Contis um über  $\frac{1}{2}$  einschränken muß. Ich habe mir ausgerechnet, daß ich bei kleinen Auflagen einen hübschen Gewinn machen kann, bei großen dagegen Kopf und Krage verlieren muß. Ich habe mir gesagt, daß in dieser Zeit, wo wenig erscheint, werthvollerer Verlag um so thätigere Verwendung findet. Ich als Kaufmann rechne mir meinen Gewinn aus nach dem Gelde, welches nach Abzug der Kosten in meine Tasche fließt. Viele Verleger sind dagegen reich im Lager. Manche werden meine Ansicht belächeln und vielleicht lachen, daß ich sie ausgesprochen. Ich bitte sich nicht zu geniren, ich aber bin überzeugt, daß der Ruin der Verleger lediglich durch die großen Auflagen herbei geführt wird, welche sie, wie der Buchhandel jetzt bestand, machen mußten. Man wird mir einwenden, daß ich dasselbe Resultat erreicht hätte, wenn ich die Contis ganz einfach einschränkte, ohne in jeder Stadt einen Commissionär zu nehmen. Das ist aber nicht wahr: einmal hätte ich die Contis nie so einschränken können, um bei meinen jetzigen Auflagen auszureichen, sodann wäre der Fall vorgekommen, der bis jetzt immer vorkam, daß bei einem Sortimenter eine Masse Exemplare nutzlos lagerte, während bei dem andern Mangel daran war, dem der Verleger nicht abhelfen konnte. Ferner kann der Verleger nicht wissen, wer in aller Herren Länder, in allen Städten solid ist; von Einem in jeder Stadt kann er es aber wissen und vertraut er Einem sein Eigenthum an, der diesem Vertrauen nicht entspricht, so ist das Leichtsin, welcher bei einem Kaufmann nicht zu entschuldigen ist. Ein Gegner meines Systems fragte in einer früheren Nummer dieses Blattes an: wie aber nun, wenn der Commission-