diese Noth nicht eine augenblickliche, vorübergehende, durch die Ungewißheit in der politischen Welt erzeugte ist, brauchen wir wohl nicht aus einander zu setzen.

Unser deutscher Buchhandel ist im Laufe der Zeiten zu einem so verwickelten Geschäftssysteme ausgeartet, daß es kein Wunder ist, wenn Kaufleute über die tausend Sonderbarkeiten lächeln, welche man zuweilen mit einem gewissen Stolze die Eigenthümlichkeiten des Buchhandels zu nennen beliebt. Gerade diese Unzahl von Eigenthümlichkeiten, gerade der unkaufmännische Betrieb unseres Geschäftes ist aber eine Grundursache seines Ruins; und gerade von dem Standpunkte des Kaufmannes, von dem Standpunkte kaufmännischer Einfachheit und Zweckmäßigkeit, wollen wir, nach kurzer Berührung der Grundübel des Buchhandels, unsere Reformvorschläge machen.

Jene Grundübel sind nach unserer Ansicht:

1) der gebräuchliche übermäßig lange Kredit vom Verleger gegen den Sortimenter, von diesem an das Publikum.
2) Die leichtfertige Gewährung dieses maßlosen Kredits.
3) Die übermäßige Anzahl von Handlungen.
4) Das Rabattgeben an das Publikum.
5) Das in keinem Verhältnisse zu den Erträgen stehende Uebermaß von Spesen bei Verlegern und Sortimentern.

Der übermäßig lange Kredit bildet einen Hauptunterschied des mit so vielen reizenden Eigenthümlichkeiten gesegneten deutschen Buchhandels von dem übrigen Handelsbetriebe; denn welchem Großhändler fiele es wohl ein, einen fast anderthalbjährigen Kredit ohne eine außergewöhnliche Entschädigung zu gewähren? oder welcher Detaillist verstände sich dazu, dem ersten besten Kunden und wenn er nur für 5 fl. jährlich braucht, offene Jahresrechnung zu geben? Dieser lange Kredit ist nichts als ein Dungmittel für die, Pilzen gleich, aufschießenden, von vorn herein zweifelhaften Sortimentshandlungen, und wenn er auch dem Publikum gegenüber als Köder und Lockspeise benutzt wird, so kommt dieselbe dem, der sie als solche bietet, oft theuer genug zu stehen. Der gute Wille, das Geschäft einzuschränken und es auf solide Abnehmer zu begränzen, kommt gewöhnlich zum Schaden des Sortimenters und des Verlegers zu spät.

Eben so zerstörend als der lange maßlose Kredit hat die leichtfertige Gewährung desselben auf den Buchhandel gewirkt. Auch dieß ist eine von den Eigenthümlichkeiten des Buchhandels; denn jeder Kaufmann, der einen neuen kreditwürdigen in seinen Kundenkreis aufnimmt, erkundigt sich vorher sehr genau nach dessen pekuniären Verhältnissen; im Buchhandel aber betreibt man diese Nachforschung mit einer wirklich liebenswürdigen Generosität und gibt sich mit einigen, durch Zeugnisse etwas beglaubigten Phrasen, „mehr als hinlänglichen Fonds" und dergleichen leicht zufrieden. Und wie wäre es auch von Seite der Verleger möglich, diesen ungeheueren, täglich sich erweiternden Kreis der sich bereitwillig herzudrängenden Kunden (wir meinen damit die Sortimentshändler) zu übersehen und deren Verhältnisse in jeder Beziehung richtig zu würdigen?

Man hat die verschiedensten Vorsichtsmaßregeln erfunden, Listen der Kreditwürdigen gedruckt, die Unwürdigen geheim und offen preisgegeben, aber immer ward der Hauptumstand: die ungeheuere, unübersehbare Ausdehnung des deutschen Buchhandels, an dessen Gliederung nach Gebieten noch Niemand gedacht zu haben scheint, vergessen. So oft und arg auch ferner das Unwesen des maßlosen Novaversendens gegeißelt worden ist, so werden doch noch immer Unmassen von Novas ohne Sinn verschickt und verlangt, und die Wahlzettel haben sich als ein sehr unzureichendes Heilungsmittel erwiesen. Das radikale, schon öfter vorgeschlagene Mittel aber, die Novaversendungen ganz aufzugeben, möchte sich im deutschen Buchhandel als sehr unpraktisch erweisen und wird durch unseren darauf bezüglichen Vorschlag gewiß mehr als hinreichend ersetzt. Ueber das Rabattgeben an das Publikum braucht man kein Wort zu verlieren, der Unfug, dessen Abstellung alle Provinzialvereine bisher vergeblich versuchten, muß übrigens, wenn die von uns vorzuschlagenden Einrichtungen eingeführt werden, gleichsam von selber fallen. Auch von diesem Rabattgeben an das Publikum wissen andere Handelszweige zu ihrem Glücke nichts, und eben so wenig von dem fünften Uebel, von der vielen nutzlosen Arbeit, von der schrecklichen Zeitvergeudung, von den übermäßigen Spesen.

Man hat gegen diese chronischen Leiden des buchhändlerischen Organismus die mannichfaltigsten Palliativmittel angerathen und theilweise versucht. Was damit bisher bezweckt wurde, wissen wir. Wir, von unserem Standpunkte, glauben, daß der kränkelnde, siechende Buchhandel nur durch eine Radikalkur gerettet werden, daß nur eine vollständige Neugliederung uns zum Heile führen kann. Da wir eine weitere Motivirung unserer Vorschläge für überflüssig halten, so gehen wir zu diesen selbst über.

Das Gebiet des deutschen Buchhandels ist, wie wir bereits bemerkten, durch die Mannichfaltigkeit der deutschen Verhältnisse, durch die Vielartigkeit und Verschiedenheit der literarischen Bedürfnisse, durch die große Menge von größeren und kleineren politischen und literarischen Centralpunkten, die oft mehr künstlich geschaffen als durch natürliche Verhältnisse gegeben sind und wodurch gerade eine schreckliche Zerfahrenheit bedingt wird, fast unübersehbar. An einer vernünftigen Gliederung fehlt es ganz und gar. Die kleinste Handlung in dem kleinsten Städtchen nimmt dem Verleger gegenüber dieselbe Aufmerksamkeit in Anspruch, wie die größte. Die kleinste Handlung hat dieselbe Ausdehnung und Weitläufigkeit in ihren Verbindungen und dadurch einen Aufwand an Spesen, der mit dem Ertrage des Geschäftes gewöhnlich in keinem Verhältnisse steht. Der geringste Sortimentist meint, es wäre seiner Buchhändlerehre nachtheilig, wenn er nicht eben so viele Conti hat, wie der größte. Diese Eitelkeit, mit allen Verlegern im deutschen Reiche direkte Verbindungen zu unterhalten, hat die meisten kleinen Handlungen gegen ihren eigenen Vortheil blind gemacht; sollten ihnen bei der jetzigen Noth nicht endlich die Augen aufgehen? — Wenn wir die übrigen Handelszweige ansehen, so gewahren wir vom obersten bis zum untersten Theile des ganzen Handelsbetriebs zwischen dem Fabrikanten und dem Detaillisten als Vermittler den Großhändler. Diese vermittelnde Klasse fehlt dem Buchhandel zu seinem Nachtheile ganz und gar, und wir glauben, daß sie um so mehr geschaffen werden muß, weil sie, ohne die wohlthätige Eigenthümlichkeit der Novaversendungen ꝛc. aufzuheben, geschaffen werden kann. Nur durch eine Organisation des Buchhandels, in welcher dem Verleger die Uebersehbarkeit seiner spekulativen Thätigkeit ermöglicht wird, nur durch eine Einrichtung, durch welche die Geschäftsausgaben des kleineren Sortimenters in ein vernünftiges Verhältniß zu seinen Einnahmen gesetzt werden, kann der Buchhandel wieder ins Gleichgewicht gebracht werden. Daß und wie diese Organisation möglich ist, wird die folgende Darstellung zeigen.

Zwei Handlungen in Deutschland, die eine schon seit vielen Jahren, die andere seit neuerer Zeit, beide wahrscheinlich von denselben Grundansichten, wie wir, ausgehend, haben Anlauf zu einer ähnlichen Reform, wie wir sie wollen, genommen: das bibliographische Institut in Hildburghausen und Herr J. A. Romberg in Leipzig.

Nur begehen beide die Fehler, daß die eine zu weite, die andere zu enge Kreise zieht und deshalb die Heilung der Grundübel nicht ermöglichen. Nach unserer Ansicht haben ein paar Commissionäre (Großhändler), wie sich solche das bibl. Institut erwählte, einen zu weiten Kreis zu beherrschen, während auf der andern Seite, wenn der Verleger an jedem Orte, wie Hr. Romberg, einen Commissionär aufstellt, für den Verleger bezüglich der Verkehrserleichterung nicht nur nicht viel gewonnen ist, sondern sogar hinsichtlich des Absatzes manches zu Verlust geht, weil der gute Wille für die Verwendung der