

Nichtamtlicher Theil.

Mar bring' bessere Zeichen mit!

Es ist eine merkwürdige Erscheinung, daß die Buchhändler, die zu den intelligentesten Geschäftsleuten gehören, zu dem Standpunkte eines Kaufmanns sich so schwer erheben können. Es giebt unter ihnen alle möglichen Sorten, wie uns Herr Mar Klopfer in Nr. 95. des B.-Bl. lehrt, aber Kaufleute wenig oder gar nicht, und selbst auf die Gefahr hin, daß mich der genannte Herr zu den „Klugen“ zähle, die mit Belehrungen bei der Hand sind, glaube ich doch, ihm einige dergleichen ertheilen zu müssen.

Es wird von allen Seiten anerkannt, daß der Buchhandel in einem Grade darniederliegt, wie noch nie, aber es wird nicht genug hervorgehoben, daß lediglich die Buchhändler selbst hiervon die Schuld tragen, und man braucht kein Prophet zu sein, um vorauszusagen, daß es noch weit ärger wird, weil die Abhilfe nur erst dann zu erwarten steht, wenn die gute Hälfte der Verleger sich bankrott gedrückt hat, wenn mindestens ein Drittel der Sortimentbuchhandlungen aus dem Buchhandel gänzlich verschwunden ist: ich meine nicht etwa von den Zahlungslisten, denn da sind diese Herren schon längst nicht mehr zu finden, sondern ich meine überhaupt aus dem Buchhandel und zwar so, daß sie nicht mehr von ihren Leipziger Commissionären zum Nachtheil der zahlenden Sortimenter unterstützt werden. Ich sage also, daß es im Buchhandel nicht besser werde, bis Hunderte vernichtet werden oder sich vernichtet haben. Ich halte alles das, was ich jetzt noch sagen will, für sehr erfolglos; denn wo so unsinnig gewirthschaftet wird, wie es in keinem andern Zweige des übrigen Handels möglich sein würde, da ist an einen Erfolg einer gutgemeinten Belehrung nicht zu denken; so bin ich auch überzeugt, daß die bis jetzt entstandenen Verlegervereine und die sich wahrscheinlich nun in Folge dessen noch bildenden Sortimentvereine lediglich dazu beitragen werden, sich gegenseitig umzuwerfen. Ein Verlegerverein muß nach ganz andern Principien zu Werke gehen, ein bloßes Controlamt, ein bloßer Anwalt zur Klage nützt nichts, und wenn es wirklich diesen Herren Verlegern gelungen ist, einzelne Handlungen zu stürzen, was sicherlich geschehen wird, so werden doch solche Handlungen nach wie vor zum Nachtheil des Buchhandels bestehen und ihren Bedarf von den Commissionären beziehen. Ein Verlegerverein, der wirklich einen Erfolg haben soll, muß, wie gesagt, von ganz andern Grundsätzen ausgehen und wird dann von enormem Erfolg sein; wir werden demnächst einen solchen Verlegerverein zum Besten der guten Sortimentbuchhandlungen wie zu unserem eigenen Besten gründen und würden die Sache im Börsenblatte veröffentlichen, wenn wir nicht fürchten müßten, von den faulen Elementen im Buchhandel mit Roth beworfen zu werden.

Doch zur Sache, die hier besprochen werden soll; nämlich einige Ansichten über den mit Mar Klopfer unterzeichneten Artikel in Nr. 95. des Börsenblattes. In demselben wird behauptet, der Verlagsbuchhandel sei ein Capitalgeschäft; „principiell,“ meint der Verfasser, „ist ein Verlagsunternehmen die Auslage eines Capitals, bei welcher der Gedanke zu Grunde liegt, dieses Capital, die Zinsen und den Gewinn nach Jahren herauszuziehen; und nun sehe man sich denn doch den größten Theil der Verleger an!“ fährt er fort, „welches Capital legen sie bei ihren Unternehmungen an! Meistentheils das der Buchdrucker und Papierhändler“ etc. Wenn der Verfasser in einem spätern Sage sagt, daß unendlich viel unnützes Zeug gedruckt wird, so stimmen wir ihm unbedingt bei; nach wenigen Jahren wird aber die Hälfte der jetzigen Verleger entschlafen sein, ihr Geld den Papierhändlern, Buchdruckern, Buchbindern und für Spesen geopfert haben, nichts in den Taschen haben, wohl aber ein Lager besitzen, welches dazu beitragen wird, daß die Maculaturpreise ganz

gewaltig sinken. Ich spreche also nicht von dieser Sorte der Verleger, sondern von einer, die größere, der Wissenschaft angemessene Werke, die Erzeugnisse bringt, welche für Jahre hinaus absetzbar sind, also von einer Sorte, die von dem Herrn Klopfer nur gemeint sein kann, wenn er von dem Verlagsbuchhandel als ein „Capitalgeschäft“ spricht. Leider muß man nun gestehen, daß der Verlagsbuchhandel nichts weniger als ein Capitalgeschäft ist, daß die Einrichtung des Sortimentgeschäftes der Art ist, daß bei der Anlage eines bedeutenden Capitals die Gefahr in jedem Augenblicke vorhanden ist, dasselbe ganz oder zum Theil zu verlieren. Wenn das Verlagsgeschäft ein Capitalgeschäft sein soll, so muß ich ein großes gutes Buch drucken lassen können in der Ueberzeugung, noch nach 20, 30 Jahren einen verhältnißmäßigen Absatz machen zu können: das ist aber nicht der Fall. Lasse ich z. B. in diesem Jahre ein großes Werk drucken und stecke mehrere Tausend Thaler hinein, so muß ich bei der Masse von Sortimentbuchhandlungen eine größere Auflage machen lassen; ich versende das Werk und in der nächstfolgenden Messe wird ein Theil bezahlt, ein Theil disponirt, der größte Theil remittirt. Jeder Verleger wird mir einräumen, daß es in der Regel zu den günstigsten Fällen gehört, wenn man im ersten Jahre auf die Kosten kommt. Tausende hat so ein Werk gekostet und man muß sich schließlich noch einen Saldo-Fresser nennen lassen, wenn man zur Messe wenigstens seine baaren Auslagen für das Werk, woran man also noch nichts verdient, während der Sortimenter seine Procente in der Tasche hat, einzucassiren wünscht. Doch das wäre das größte Uebel nicht, das Schlimmste ist nun, daß die Exemplare des einmal versandten Werkes dem Verleger auf dem Lager liegen bleiben: er hat kein Mittel, diese Exemplare noch zu verwerthen, wenigstens nicht nach dem Geschmacke des Sortimenters. Versendet er dasselbe Werk noch einmal im Buchhandel, so erhält er von dem Sortimenter einen Zettel, worauf z. B. Folgendes steht: Sie haben mir das und das Werk noch einmal gesandt, für die Zusendung dieses alten Buchs habe ich Ihnen 10 Ngr. belastet. Punktum! Wenn nach 3, 4, 5 Jahren ein anderer Verleger ein ganz gleiches Werk wie das meinige bringt, so macht derselbe vielleicht etwas weniger, vielleicht etwas mehr, oder gerade eben so viel Geschäfte damit, wie ich mit meinem Buche gemacht habe; für die Wissenschaft reicht mein Werk vollkommen aus, ja es ist vielleicht noch viel besser, als das später nachfolgende, die Wissenschaft braucht also das neue Werk nicht, das Publicum braucht es auch nicht, wer aber zum Teufel rechtfertigt denn nun das Erscheinen eines neuen Concurrenzwerkes? Der Herr Colleague Sortimenter, der nur neue Bücher braucht, danach hascht, diese seinen Kundenkreis durchlaufen läßt! Was kümmert diesen die Wissenschaft, was fragt er nach der Capitalanlage des ersten Verlegers: er will neue Bücher, alte hält er nicht auf dem Lager, wenn's nicht ein Schiller oder Göthe ist, und ein solches Geschäft nennt Herr Mar Klopfer ein „Capitalgeschäft!“ Es ist, wir wiederholen es, Alles mehr, als ein solches und wird nun zu einem Schleudergeschäft: das will aber der Sortimenter nicht, denn der sagt dem Verleger: „Du lässest ein Buch drucken, wir Sortimenter bestellen dasselbe entweder bei Dir, oder Du schickst es uns nach Deinem Ermessen à Cond. zu; wir bemühen uns, zahlen, übertragen, remittiren, disponiren und was Du nun nachher noch auf dem Lager hast, das läßt Du in guten und saubern Exemplaren hübsch für uns liegen; verlangen wir etwas, so ist's gut für Dich, unverlangt darfst Du nichts senden und verlangen wir nichts, nun, Du lieber Gott, dafür hast Du ja Dein „Capitalgeschäft!“ Die Preise darfst Du nicht herabsetzen, auch nicht etwa Einzelnen, die mehr verlangen, höhere Procente geben. Kommt aber eine Con-