

currenz, dann trägt Du Deine Exemplare auf die Stampfmühle oder es läßt sich immer noch Käse hinein wickeln!"

Ich glaube, wenn man einem Weinhändler zumuthete, den alten Wein, den er nicht bald verkauft, da der leichte jüngere beliebt ist, in den Kinnstein laufen zu lassen, anstatt ihn im Preise herabzusetzen, man würde sehr reif für eine Irrenanstalt befunden werden: im Buchhandel aber werden Zumuthungen gemacht, die so striete gegen alle kaufmännische Begriffe verstoßen, daß man wirklich fragen möchte, ob es bei den Herren im Oberstübchen noch geheuer ist. Wenn die Sortimentler ihr Geschäft reformirten, so könnten sie alle zu ihrem eigenen und zum großen Nutzen des Verlagsbuchhandels Resultate erzielen, wie sie einzelne Handlungen bereits erzielt haben. Ich kenne mehrere tüchtige Sortimentersbuchhandlungen, die sich Alles schicken lassen, weil sie von dem gewiß sehr einfachen Grundsatz ausgehen, daß man ein Buch nur beurtheilen kann, wenn man es sieht, weil jeder vernünftige Sortimentler weiß, daß die schlechtesten Bücherfabrikanten immer die schönsten Titel haben. Während jeder Kaufmann ungesehen keine Waare kaufen wird, die feinsten Unterscheidungen berücksichtigt, also nicht Kaffee kauft, weil's eben Kaffee ist, sondern weil's die Sorte ist, die er brauchen kann, will der Sortimentler so weise sein, dem im Wahlzettel bemerkten Titel anruehen zu können, ob das Werk verbreitungsfähig sei, oder nicht. Ich habe mir von dieser Weisheit nie einen klaren Begriff machen können, und gestehe, selbst bei einem Fache, welches ich gründlich zu verstehen glaube, doch nicht im Stande zu sein, auch nur annähernd nach dem Titel beurtheilen zu können, ob ich ein Buch für meine Bibliothek anschaffen muß oder nicht. Indem ich also nun bei mir selbst einen muthmaßlichen Kunden für die Sache habe, kann ich doch ohne Ansicht der Sache kein Urtheil über das Buch gewinnen. Die umsichtigen Sortimentersbuchhandlungen aber, die ich kenne, lassen sich also Alles schicken, und wenn der Ballen ankommt, dann erst geht die Beurtheilung über die Absatzfähigkeit an. Da giebt es denn zwei abgeordnete Räume für die angekommenen Bücher: der eine Raum nimmt nur die auf, welche remittirt werden, der andere diejenigen, für welche der Sortimentler sich Absatz verspricht. Ein Sortimentler, der in dieser Weise verfährt, hat allerdings die Fracht und Spesen für die nicht abgesetzten Bücher zu bezahlen, aber er geht mit dem andern Capital vorsichtig zu Werke, und das ist die Zeit. Eine Sortimentersbuchhandlung nach diesen Principien besteht heutzutage noch eben so gut, als wie jemals, aber der Fleiß und die Thätigkeit geht sehr vielen Sortimentern eben so ab, wie sehr vielen Verlegern der Verstand zum Verlage, und die einzige Möglichkeit, den Buchhandel wieder zu heben, ist: daß Viele durch Schaden klug werden. Diese können dann in andern Geschäften als Commis untergebracht werden und es ist durchaus kein Unglück, wenn die Zahl der Buchhändler kleiner wird.

Schließlich muß ich bemerken, daß der Herr Klopfer sehr stark im Irrthum ist, wenn derselbe meint, daß die meisten Verleger den Credit der Buchdrucker und Papierhändler als Capital ihrer Unternehmungen benutzen. Den Herren, die von den Buchhändlern leben, geht es Gott Lob! allen so cannibalisch wohl, daß es durchaus nicht nothwendig ist, denselben noch einen Floh in's Ohr zu setzen; nur die Verleger und Sortimentler haben nichts, die andern Herren haben's Kreuz und segnen sich gehörig damit. Wenn der Herr Klopfer — ich sehe voraus, daß derselbe nicht das große Loos gewonnen oder von irgendwem einige Hunderttausend Thaler geerbt hat, oder schon in den Windeln Besitzer eines eingerichteten Geschäfts war, oder auf eine glückliche Heirath ausging, oder einen dummen Teufel fand, der ihm auf seine Buchhändlerphantasien Geld borgte — wenn also der Herr ein Mann ist, der nur Verstand im Kopf, Ehrlichkeit im Herzen und wenig Geld in der Tasche hat, und ein größeres Werk verlegte, so wird er wissen, daß ein Papierhändler

drei und sechs Monate creditirt und wenn er das ein Jahr thut, das schon zu den abnormen Begünstigungen gehört, daß diese Herren sich außerdem durch Wechsel decken, und er wird dann auch wissen, daß Papierhändler, Buchdrucker, Honorare etc. oft sämmtlich bezahlt sind, bevor das Werk nur versandt wird. Spricht dieser Herr Klopfer aber von Werken die sich von dem Preise von 5 Pfennigen bis sogar zu 2½ Ngr. hinauffchwngen, so mag er vielleicht Recht haben; von solchen Werken aber wird der Sortimentler wohl kaum seine Ladenfenster einmal im Jahre putzen lassen können. Das Verlagsgeschäft ist um so weniger ein „Capitalgeschäft,“ als das Capital das Geschäft nicht schaffen kann, denn wenn einer reich wie Crösus ist, so ist es sehr die Frage, ob derselbe gute Werke bringt, von denen der Sortimentler auch nur ein einziges Exemplar absetzt, und wenn dieser andere Crösus auch die sämmtlichen in einem Jahre erzeugten Lumpen verdrückt; es heißt allerdings, wem Gott Geld giebt, dem giebt er auch Verstand, es heißt aber nirgends, daß ein solcher Geldverstand auch guten Verlag giebt. Die meisten Sortimentler haben gar keinen Begriff davon, was die Herstellung eines Werkes kostet, und so erhält man denn wohl Zettel, worauf steht: „wenn Sie verlegen wollen, müssen Sie Geld haben.“ Das ist nun eben so dumm wie grob! Wenn ich ein Werk verlege, so brauche ich dem Sortimentler gegenüber gar kein Geld, sondern nur dem Papierhändler und Buchdrucker gegenüber; der Sortimentler bezahlt nur die gute Idee in dem gedruckten Werke. Wenn die Sortimentler Kaufleute wären, so würden sie den Verleger, der gute Originalwerke bringt, unterstützen, denn nichts ist für sie vortheilhafter, als daß ein solcher noch mehrere absetzbare Werke bringt, wodurch der Sortimentler schließlich doch nur allein lebt. Das geschieht nun leider, mit sehr wenigen Ausnahmen, nicht, ja viele Sortimentler, die von einem Werke etwas Erkleckliches abgesetzt haben, sehen sich als Wohlthäter der Verleger an, berücksichtigen aber nicht, daß wenn solche Verleger nicht existirten oder sie sich für deren Sachen nicht so wohlthätig verwenden wollten, bald die Kinder im eigenen Hause um Brod schreien würden. Wenn ein Sortimentler einem Verleger schreibt: „wenn Sie mir das und das nicht gestatten, so werde ich mich künftig nicht mehr für Ihren Verlag verwenden,“ so ist ein solcher Mensch in seinem eigenen Interesse eben so ein Narr, als ein Verleger, der einem zahlungsfähigen und thätigen Sortimentler seinen Verlag nicht liefern will.

Was im Buchhandel alles für Verschrobenheiten existiren, ist unglücklich, und es würde sehr verdienstvoll sein, einen Prediger anzustellen, der den Leuten gesunden Menschenverstand predigte. Wie muß so ein Verleger aussehen, der nichts gegen das Ausschneiden und Bekleffen seiner Bücher einzuwenden hat, der das Disponiren bis in die Pechhütte gestattet, dem es gleich ist, ob er die Rechnungen abschließt oder nicht! Das große Unglück im Buchhandel ist, daß so viele Verleger fortwährend in der Illusion schweben, reich zu werden und durch dieses Tagen nach Wohlstand verarmen. Bei dem Sortimentler dagegen ist durch die Uebermasse von Waare, die ihm in's Haus geworfen wird, der Begriff sehr herrschend, daß diese Waare nun werthlos sei, was sie relativ auch ist, daß dieselbe erst durch seine Verwendung Werth erhalte und daß also das Wohl und Wehe der Verleger in seiner Hand liege. Er vergift aber, daß sein eigenes Wohl unzertrennlich von dem des Verlegers ist, daß wenn er diesem die Kräfte und Mittel entzieht, er sich selbst in's Gesicht schlägt. Darum muß das Interesse Hand in Hand gehen, darum reiben Vereine, die gegen einander arbeiten, sich gegenseitig auf, es bedarf anderer und wirksamerer Mittel, den Buchhandel zu heben, dieselben werden aber nur anschlagen, wenn mehreren Buchhändlern das Messer an der Kehle steht, und wenn es auch sehr traurig ist, das aussprechen zu müssen, so bleibt es darum doch nicht minder wahr!