

winn herausstellte; man schlug es deshalb nicht gleich los, oder verschleuderte es an Andere, da man auch nicht so zu fürchten brauchte, es durch Concurrenten bald verdrängt zu sehen. Man wartete, wie gesagt, damals mehr ab, konnte solches wohl auch eher als heute, da man meist nicht allein durch Verlags speculationen reich werden, oder von solchen leben wollte, sondern noch beineben ein einträgliches Sortimentgeschäft betrieb. Du lieber Gott! wie ist das heut zu Tage so ganz anders! — Da giebt es so viele Buchhändler, die, weil es heute zu mühselig und zu wenig einträglich, den plagvollen Sortimentshandel ganz an den Nagel gehängt oder das Sortimentgeschäft an Andere verkauft haben, und die sich in das gemüthlichere und nicht so geplagte Verlegerleben zurückzogen; andere wieder (theilweis nicht gelernte Buchhändler) wurden durch die Erfolge, die einige Verleger früher hatten, verlockt, ihr Geld in dem so als einträglich erscheinenden Verlagsgeschäfte anzulegen; jüngere Buchhändler, die in Verlagsgeschäften conditionirt und die Erfolge kennen gelernt hatten, die manches Werk in den Jahren von 1830—47 wirklich hatte, wollten auch bald reich werden, und so ist denn seit diesen Jahren eine so unverhältnismäßige Zahl verlegender Buchhandlungen und schreibender Schriftsteller und Scribale entstanden, daß natürlich nicht das genügende laufende Publikum da ist, alle diese verlegten und verlegenen Bücher abzunehmen. Woher sollte auch namentlich jetzt wohl ein so großes Bücherkaufendes Publikum kommen? Denn wenn auch die Leselust unendlich in den verflossenen Jahren zugenommen hat, so ist sie doch längst auf dem höchsten Gipfel angelangt: man kann und mag nicht den ganzen Tag lesen; viele Personen haben auch nur wenig Zeit dazu übrig, denn die Berufsgeschäfte beanspruchen heute Jeden bei Weitem mehr als früher; sehr Viele sind bereits hinlänglich mit Büchern, wir möchten sagen zeitlichen schon, versorgt, die sie in Massen auf Auktionen, durch Antiquare oder durch Erbschaft billig erhielten; die älteren Bücherkunden, welche noch mehr Sinn für eine eigene Bibliothek hatten, sterben mehr und mehr aus, und die jüngere heranwachsende Generation hat, so haben wir wenigstens in unserem Wirkungskreise die Erfahrung gemacht, keinen rechten Sinn mehr für das viele Bücherkaufen, da man ja größtentheils schon alle interessanten Werke (in größeren Städten namentlich) geliebt erhalten kann, und Bücher ja nach dem Lesen, oder gar erst nach dem Tode des Besitzers ganz werthlos erachtet werden, und beim Verkauf derselben nichts herausgeschlagen wird; endlich aber werden auch noch so manche Bücherkäufer bei den heutigen, so bewegten und ungewissen Zeiten und bei der Theuerung, die oft manchen Familienvater kaum das Nöthigste erschwingen läßt, vom Bücherkaufen, als etwas Entbehrlichem, abgehalten, so daß wir euch, ihr Herren Verleger, fragen möchten: woher sollen denn nur alle die Abnehmer für eure so vielen Schriften kommen? Müßt ihr euch nicht vielmehr eigentlich wundern, daß noch so viel verkauft wird, trotz der Schleudereien mancher Antiquare, trotz der unzähligen Leihanstalten, ungeachtet der Theuerung &c.?

Schiebt daher nicht alle Schuld von euch auf die weniger schuldigen Sortimenter, und wollet ihr einen guten Rath annehmen, so ist es der: geizt so Mancher nicht darnach, im Sturmschritt als Verleger reich zu werden; verlegt künftighin mäßiger, dann werden auch die Werke früherer Jahre nicht so bald der Vergessenheit anheimfallen, sondern nachhaltigeren Absatz gewinnen können, weil sich auch die Sortimenter wieder dafür verwenden werden können und am Ende auch verwenden müssen, welches letztere sie gewiß auch gern thun werden. Also nochmals, denn es ist heutiges Tages eine goldene Regel: „verlegt künftig mäßig, sehr mäßig“; sonst beschwört ihr das Uebel heutiger Zeit nicht, sondern ihr macht es nur noch schlimmer für euch und Andere, ihr Herren Verleger, ihr selbst! —

Eben als ich dies abschicken will, kommen mir die Nummern 95 bis 98 des Börsenblattes zu Händen, worin bereits (in Nr. 95) ein Herr M. Klopfer fast dasselbe Thema und gewiß größtentheils im Sinne aller Sortimenter beleuchtet. Der Mann hat gewiß das Misere des heutigen deutschen Buchhandels sehr richtig beleuchtet; daß er aber wunde Stellen berührt hat, die da schmerzen, das ersieht man daraus, daß man sich bereits den Herrn Klopfer vorgenommen hat, um ihn, wie man so zu sagen pflegt, abzukapiteln. Wir haben uns indeß aus dem gegen Herrn Klopfer Vorgebrachten nicht überzeugen können, daß derselbe so Unrecht hätte, überlassen es Herrn Klopfer seine Widersacher abzuklopfen, und wollen nur aber noch zum Schluß ein Beispiel hier hersehen, woraus ersichtlich sein wird, wie wenig in ihrem eigenen Interesse die Verleger handeln würden, so schroff und hart gegen die Sortimenter aufzutreten, als es im Beginn ist; daß es vielmehr sehr gut wäre, wenn Einer dem Andern, wie es sich auch von selbst verstehen

sollte, in die Hände arbeitete. Das Beispiel ist dieses: Ein Verleger kündigte uns vor ein Paar Jahren ohne Weiteres an: er würde aus seinem Verlage nicht mehr auf Rechnung geben; warum, ist uns eigentlich augenblicklich nicht mehr recht erinnerlich, thut auch nichts zur Sache; wir vermuthen aber, daß ihm unser Absatz seines Verlages, von jährlich ca. 5 bis zwischen 15 \mathcal{R} netto, nicht hoch genug war. Natürlich konnten wir gegen dieses Verfahren des Verlegers nichts thun, als passiven Widerstand gegen ihn zu üben, und mittelst desselben gelangten wir zu dem für uns erfreulichen Resultate, daß wir in 4 Jahren für 2 \mathcal{R} 10 \mathcal{R} netto von seinem Verlage gebraucht haben, wogegen er im ungünstigsten Falle 20—25, im günstigsten 60 \mathcal{R} während der Zeit erhalten haben würde. Wollen indeß einige Verleger nur bei so und so hohem Absatze, Firmen ihren Verlag liefern, so werden die Sortimenter so wenig als möglich, oder wo möglich gar nichts davon verschreiben, um den Transport so klein als möglich zu machen, und solche Verleger werden bald genug, wohl zu ihrem größten Schaden, einsehen lernen, daß sie auf diese Weise sehr schlecht wegkommen und nicht dabei bestehen können, denn es wird immer noch sehr viele Verleger geben, die in ihrem eigenen, wohlverstandenen Interesse den Sortimentern keine lästigen und unbilligen Bedingungen vorschreiben werden, wobei sie sich ja auch bisher ganz gut befunden haben, und für solche humanere, gefälligere Männer wird sich der Sortimenter bei Weitem lieber und ganz vorzüglich verwenden, da man ja bereits längst auf dem Punkte angelangt ist, wo der Sortimenter sagen kann: diesen und jenen Verleger kann und will ich gänzlich entbehren, wie ich solches theilweis schon durch mein vorstehendes Beispiel gezeigt habe. Gefällige Collegen, deren es Gott sei Dank so viele giebt, werden ihre Gefälligkeit selten einmal zu bereuen haben, denn es giebt ebenfalls glücklicherweise auch noch sehr viele Sortimenter, die Freundlichkeit und Gefälligkeit gebührend anzuerkennen und vorzuziehen wissen.

Wir hören jetzt immer so viel von dem kaufmännischen Standpunkte, auf welchen wir Buchhändler uns stellen müßten, sprechen; aber wie weit sind wir größtentheils noch davon entfernt, wahre Kaufleute zu sein?! — Der Kaufmann heutiger Zeit, wie er sein soll, ist höflich, geschmeibig gegen seine Abnehmer, gegen sein Publikum und muß solches auch sein, denn wer wird gern mit einem groben Manne umgehen? Man vermeidet einen solchen und geht lieber zu einem höflichen. Aber wie manche Grobheiten und Ungebühlichkeiten, leider müssen wir es sagen, finden noch im Buchhandel unter Collegen statt, so daß man gar oft nicht begreift, wie mancher producirende Buchhändler so gegen sein eigenes Interesse handeln kann, denn von Gefälligkeiten ist bei Manchen gar nicht die Rede, und oft wird um eine Lumperei von ein Paar Pfennigen ein Zetermordio geschrieben, daß einem Kaufmanne der Verstand bei solchem Treiben still steht, denn der würde eine solche Bagatelle ruhig streichen. Doch genug für heute! man kommt sonst immer von Einem zum Andern, weil es so viel zu bessern gäbe. Trage aber doch Jeder das Seinige bei zu einem freundlicheren Handeln, nicht dazu, daß man einen Vernichtungskrieg durch beklagenswerthe Verlegervereine &c. heraufbeschwören will. Ein Veteran.

Herrn E. Schulze in Celle.

Alle, zum Tübinger Prozeßverein an die Herren Herbig in Leipzig oder Weise in Stuttgart geleisteten Zahlungen, und darunter auch die Ihrige mit 15 \mathcal{S} g., — sage: fünfzehn Silbergroschen, wurden von uns, nachdem dieser Verein wegen Mangels an Theilnahme nicht zu Stande kam, zur Oster-Messe 1852 in Leipzig auf Liste zurückgezahlt. Hätten Sie von dieser Zahlung besser Notiz genommen oder, da wir Ihnen sonst nichts schuldeten, dieserhalb Anfrage an uns gestellt, so würden Sie anderthalb Jahre früher über das Schicksal Ihrer 15 \mathcal{S} g. beruhigt, und Ihre im Börsenblatte gestellte Anfrage, von welcher wir erst heute durch Herrn Weise Kenntniß erhalten, ganz überflüssig gewesen sein.

Friedrichshafen, den 14. Nov. 1853.

Ehrle & Comp.

Neuigkeiten der ausländischen Literatur.

(Mitgetheilt von Wfg. Gerhard.)

PRESTON, T., Phraseological Notes on the Hebrew Text of the Book of Genesis. 8. London, Parker & Son. 9 s. 6 d.