

Es liegt nicht drinn, so wie der deutsche Buchhandel jetzt da- steht mit seinem Markte, oder mit anderen Worten:

Die Production steht nicht im Verhältnisse zur Consumtion.

Das ist der Krebschaden unseres Geschäftes, man mag die Sache hinten oder vorne und von allen Seiten hin und her besehn.

Wir haben aber viele Idealisten, Theoretiker, Phantasten unter uns, die suchen stets den Grund in anderen Sachen, in unserer Organisation, in unseren Usancen sogar, dann auch Viele wieder, die schieben es der Trägheit, der Ungeschicklichkeit, der Unbeholfenheit der einen Mitglieder unseres Standes (den Herren Sortimentern) in die Schuhe *); Andere wieder dem Mangel an Betriebs-Capitalien — den Zeitverhältnissen — den Antiquaren — den Verlagsunternehmungen der Sortimentern **) — und wer weiß wem noch — und doch ist und bleibt das einzige wahre und große Uebel die Production über das Bedürfnis hinaus, die schon seit Jahren, seit vielen Jahren bestanden hat, und sie erst hat alle anderen genannten Uebel, die secundärer, abstammender Natur sind, hervorgebracht. Wir produciren zu viel, das ist das Uebel in seiner ganzen Nacktheit! Und sind wir nicht Thoren, daß wir es thun, immerfort thun, bevor noch die Absatzquellen sich vermehrt haben? Sind wir nicht Thoren alle Jahr, eine übergroße Zahl Nummern zu spielen in der großen deutschen literarischen Lotterie, von der wir wissen, daß unter 100 Loosen etwa nur 10 den Einsatz wieder bekommen und unter dieser kleinen Summe 10 nur auf das eine oder andere ein erklecklicher Gewinn fällt?

Sind wir nicht Thoren, mit übermäßiger Nummernbetheiligung dem Glücksrade uns anzuvertrauen, das in seinem Innern 9/10tel Nietten hat?

Vom Standpunkte unserer Productionsfähigkeit aus betrachtet, dürfen wir wohl mit einem gewissen Stolze auf unsere Tausende jährlich erzeugter Artikel hinweisen, denn keine Nation macht's uns hierin nach, aber als Kaufleute, als gewinnen wollende Speculanten dürfen wir nur mit Beschämung auf die Dickleibigkeit unserer Kataloge sehen, denn sie sind Zeugnis unserer Armuth in richtiger Anschauung und Würdigung der einmal doch nur vorhandenen Bedürfnisse.

Wie sollen wir dieses ändern? Dadurch:

Daß namentlich wir Verleger uns mäßigen im Verlegen***), daß wir aufhören, Jahr aus Jahr ein an Illusionen uns

*) Aber mit Unrecht, denn die Sortimentern, in ihrer Gesamtheit natürlich genommen, sind nicht faul — sie senden fleißig zur Ansicht aus, lassen annonciren, colportiren, lassen kein Mittel zum Absatze unbenutzt. — Intelligenz ist genug dafür bei ihnen vorhanden, um Bücher abzusetzen, aber sie können es nicht zwingen. Wenn Auerbach's Keller in Leipzig nur einmal „frische Auster so eben eingetroffen“ kurz anzeigt, schnell ist Appetit da, sehr bald ist's Lager geräumt — wir können aber noch so oft ankündigen „so eben ist erschienen“ ic. in ellenlanger Weise — kein Appetit zeigt sich, unser Lager wird nicht geräumt. Die Ansprüche der Zunge und des Magens vertreten den Ansprüchen des Geistes stets den Weg. Ein neuer Haring hat mehr Interesse als ein neues Buch. Das bessere, wer es kann, ich glaube an Besserung nicht, denn der Magen wird stets bei Conflicten der Herrscher bleiben und es gehört zu größerer Kauflust eine ganz neue, eigens dafür erzogene Generation.

**) Die Sortimentern haben von jeher mit in die Wette verlegt, früher waren diese Branchen ja gar nicht einmal so getrennt wie jetzt, und ein netter, solider Orts- oder Provinzial-Verlag ist dem Sortimentern von großer Bedeutung. Wer will's den Sortimentern verargen, daß auch sie ihr Glück versuchen? sind sie doch berechtigt dazu.

***) Dann wird auch das wieder peu à peu eintreten, was Herr Dr. Romberg so sehr wünscht, daß nämlich nach älteren Büchern Nachfrage kommt, daß die Herren Sortimentern auch ältere Werke fest auf's Lager legen. Aber so, wie es jetzt steht: wenn heute der Sortimentern Alles remittirt hat, nach kaum vier Wochen hat er seinen Laden wieder

mager zu essen, dadurch, daß wir überhaupt praktischer werden und nicht viele goldene Früchte von einem Baume zu ernten verlangen, der solche nur unter ganz besonders günstigen Witterungsverhältnissen, deren einige im Jahre tragen kann.

Dadurch ferner:

Daß wir, Verleger wie Sortimentern, zu der Uebervölkerung in unserm Geschäft nicht beitragen durch Heranbildung von Zöglingen in Masse.

Dienen uns diese zwei Punkte fortan zur Richtschnur, dann werden wir zur Verbesserung unserer Lage nach und nach beitragen — langsam wird's freilich gehen, aber anders geht's eben nicht.

Alle Uebel dann, die etwa aus tadelnswerthen Usancen bestehen, oder die in der eigenthümlichen Organisation unseres Geschäftes ihre Begründung haben können und mögen, werden dann leichter zu ertragen sein und ihren Druck verlieren.

So lange indeß unser Markt kein größerer ist, hüten wir uns vor Ueberführung desselben.

Herr Dr. Romberg freilich giebt uns im ersten Bogen seiner Circularschrift einen derben Vorwurf in dieser Beziehung, er meint, wir müßten die Sache selbst in die Hand nehmen und einen größern Markt schaffen durch Gründung neuer Sortimentshandlungen in Deutschland *) und Amerika.

So schön und verführerisch das gedruckt aussieht, so streift es doch zu sehr an dasjenige Reich, wofür Hr. Dr. Romberg uns an anderer Stelle warnt, es streift an das Reich der Illusionen, ja ich meine sogar, es gehöre diese schöne Ansicht so ganz und gar in das Reich der Illusionen.

Ein Bedürfnis, wo es wirklich vorhanden, sucht Mittel und Wege auf, damit es Befriedigung finde in der einen oder andern Weise.

Der Hungerige sucht Arbeit, um vermittelst der Arbeit Geld zu erlangen, wofür er Speise eintauschen kann; findet er keine Arbeit, so wird er sich das Brod erbetteln, oder auch das Geld zum Brode zu entleihen suchen; schlägt ihm auch dieses fehl, nun so wird er's stehlen, wenn's ihm möglich. Dabei braucht aber nicht in Abrede gestellt zu werden, daß man lit. Bedürfnisse durch geschickte Manöver hervorrufen oder vermehren kann.

Zum Schluß könnte ich nun noch Mancherlei anführen, was außer der Ueberproduction und Uebervölkerung auf unser Geschäft nachtheilig wirkt, bereits lange Zeit hindurch eingewirkt hat, z. B. unsere Armuth an gediegenen Autoren, resp. Manuscripten, — die erhöhten Productionskosten durch elegantere Ausstattung, durch höhere Druck- und Papierpreise, durch höhere Honorare bei nicht mit zugleich höher gewordenen Verkaufspreisen — die anhaltend theuren Zeiten und in Folge derselben die Unlust des Publicums zum Kauf von Büchern — die bereits erfolgte Ausbeutung fast aller guten

voll von neuen Werken aus fast allen Branchen. Wir vertreiben ja selbst immer wieder unsere neuen Artikel durch neuere, es ist eine wahre Hese- und Parforcejagd!

*) In Deutschland? Ich meine, es wären genug Sortimentshändler drinnen, und dann ist wohl die Ansicht nicht die richtige, daß man glaubt, diejenigen Städte, worin noch keine Sortimentshandlung bestehe, seien bar allen lit. Verkehrs. O nein! Diese Städte werden wieder durch Nachbarstädte versorgt; gründen wir aber in jeder Stadt eine Handlung, so verlieren ja wieder andere Handlungen dabei, welche jene Städte bis jetzt mit Literatur versahen und der Verlagshandel würde, so glaube ich, nicht besser dran sein, denn in kleinen Städten giebt's einmal nicht genug Literaturfreunde, um ein eigenes Geschäft zu erhalten. Herr Dr. Romberg meint auch, daß man da, wo faule Handlungen vorhanden, fleißige daneben setzen, oder man zurückgegangene durch Unterstützungen wieder heben sollte. Ich frage: wann und wo hier anfangen, wie weit darin gehen, wann aufhören, wie überhaupt es können und dürfen? Mir reiner Rebus.