

## Nichtamtlicher Theil.

## Leben und leben lassen!

Hr. Heilbutt in Altona hat bereits in mehreren Nummern des vorjährigen Börsenblattes Aufsätze, die die Nothwendigkeit einer Reform im deutschen Buchhandel darthun sollen, veröffentlicht, und wiewohl er damals tüchtig abgefertigt worden ist, so hat ihn dies doch nicht abgehalten, jetzt wieder auf seine früheren Vorschläge wegen einer Reorganisation des Buchhandels zurückzukommen, denn er veröffentlicht ein paar neue Artikel in Bezug auf dieselbe Angelegenheit im Börsenblatt.

Wenn wir auch durchaus nicht leugnen können und wollen, daß manches in den Ausführungen des Verfassers sehr wahr und treffend ist, und es sehr wünschenswerth wäre, wenn einiges anders würde, z. B. die unseligen Preisherabsetzungen der Bücher, kaum nachdem solche erschienen sind, oder die Verschleuderung derselben an Antiquare, so sind wir und mit uns gewiß der größte Theil der Sortimenten doch in vielem durchaus nicht mit dem Hrn. Heilbutt einverstanden.

Letzterer hält das Versenden der Bücher pro nov. oder à cond., das Stellen derselben zur Disposition und das unverlangte Ansichtsversenden der Bücher an das Publicum durchaus für zweckwidrig.

Wir wollen darauf dem Hrn. Heilbutt nur einiges erwidern, da wir nicht Zeit haben, eine lange Epistel zu schreiben.

Wenn Hr. Heilbutt glaubt, daß das à cond.-Versenden der Bücher an die Sortimenten und das zur Ansicht-Versenden der letztern an das Publicum mit dem erzielten Absatz durchaus in keinem Verhältniß zu den Kosten und der Mühe stehe, so glauben wir ihm nicht beistimmen zu können. Wenn auch in den meisten Fällen nur  $\frac{1}{4}$  oder gar  $\frac{1}{8}$  der Novitäten von den Sortimenten abgesetzt wird, so gibt es aber doch auch Jahre und Fälle, wo mehr abgesetzt wird! Nehmen wir aber an, daß auch nur  $\frac{1}{4}$  des pro nov. Erhaltenen abgesetzt werde, dieses  $\frac{1}{4}$  aber repräsentirte die Summe von nur 3000 Thlr. Absatz, und davon hätte man 500 Thlr. Reingewinn, so bleibt denn doch, auch wenn man einen Gehilfen halten muß, um einen solchen Umsatz mit Novitäten zu erzielen, noch ein Gewinn für den Prinzipal übrig, der sich steigert, wenn man etwa mit Lehrlingen, die bereits gut eingearbeitet sind, nebenbei diesen Absatz machen kann, oder wenn der Absatz noch mehr als  $\frac{1}{4}$  des pro nov. und à cond. Erhaltenen betragen hat.

Wir verhehlen uns durchaus nicht, daß an manchen Orten, wo viele Buchhandlungen sind, manche Kunden mit Büchern gleichsam überschüttet werden; auch gibt es ja überhaupt viele Leute, die wenig oder gar kein Interesse an der Literatur nehmen, die genug gethan zu haben glauben, wenn sie irgend ein politisches Blatt (leider greifen viele derselben auch in das belletristische oder ein anderes Gebiet über) im Verein mit noch 3, 4, 5 oder mehreren Personen halten, damit ihnen ihre Lectüre nur ja nicht zu theuer zu stehen kommt. Wenn sich dergleichen Personen nun Ansichtsversendungen beim Buchhändler verbitten, so ist das nicht zu verwundern und muß ertragen werden; aber deshalb unsere ganze heutige Weise, die Bücher zur Ansicht zu verschicken, verdammen und abschaffen zu wollen, das halten wir denn doch für, mindestens gesagt — unpraktisch und für im eignen Interesse unweise; denn heutzutage sucht leider das Publicum nur sehr selten noch die Bücher, vielmehr müssen die Bücher das Publicum suchen! Als es noch umgekehrt war, da war es gewiß eine bessere Zeit, und es war bequemer für den Buchhändler, als jetzt; indefs der einsichtige Buchhändler muß sich in die Zeit und ihre

veränderten Verhältnisse schicken; die Zeit schiebt sich nicht mehr in die Laune mancher Buchhändler, die reformiren wollen und mit ihren Reformen uns vielleicht ein sehr großes Unheil statt Besserung brächten.

Hr. Heilbutt verschickt, soviel uns bekannt, seinen nur kleinen Verlag nicht à cond., gibt ihn meistens wohl nur seinen Collegen gegen baar ab; er mag dazu vielleicht gewichtige Gründe haben; aber wundern sollte er sich denn doch nicht so sehr, wenn vielleicht nicht viel davon abgesetzt wird, denn wer kann und mag wohl gleich alles fest nehmen, was er abzusetzen glaubt, oder wer alles baar, was bei ihm bestellt wird? Und wenn das auch Jemand möchte, kann es der größte Theil der Sortimenten? Nein, denn fast jeder Geschäftsmann bedarf des Credits, und es ist nicht jeder pecuniär so glücklich situiert, als es Hr. Heilbutt zu sein scheint, den vielleicht glückliche Umstände zu einem großen Vermögen verholfen haben mögen! Der bei weitem größte Theil der heutigen Sortimenten dürfte vielmehr nur schwach bemittelt sein; denn wer von den mit vielem Gelde Ausgestatteten möchte wohl noch ein so mühseliges Geschäft treiben, als es das eines Sortimenters in einer kleinen oder einer mittlern, ja auch in mancher großen Stadt ist, dem so vielfach noch nebenbei von Unberufenen ins Geschäft gepfuscht wird! Wer zu Reichthum gelangt ist, der zieht meist das bequemere Geschäft eines Verlegers vor, der den Sortimenten für sich arbeiten, sich quälen läßt; oder er ergreift ein anderes rentableres Geschäft als den Sortimentsbuchhandel; oder er erkaufte sich ein Landgut oder lebt als Rentier. Ja, nur der geringe Verdienst, der wenige Rabatt ist schuld an dem Untergange so vieler Sortimenten, mithin der vielen Verluste, welche die Verleger jetzt erleiden; hier thut dringend Abhilfe noth, hier müßte vor allen Dingen reformirt werden!

Sehen wir doch nur unser Börsenblatt einmal an: es liegt uns gerade die Nr. 87 desselben vor. Bei 67 in Leipzig angekommenen, von der Hinrichs'schen Buchh. specificirten Werken sind allein 45, bei denen man nur  $\frac{1}{4}$  (oder noch weniger) Rabatt erhält, und ein gleiches oder ähnliches Resultat kann man fast aus allen Börsenblatt-Nummern jetzt heraussehen. Derjenigen Artikel, welche nicht mit einem Sternchen bezeichnet sind, sind ungeheuer wenige, dahingegen der besternten so viele, wie Sand am Meere. Sonst war es wohl umgekehrt, und es ist dies noch gar nicht so sehr lange her! Woher kommt wohl auf einmal diese ungeheure Flut und Wuth auf sogenannte Netto-Artikel? Daß dabei aber der Sortimenter, wenn er namentlich noch Rabatt auf dieselben geben muß, was bei heutiger Sachlage in vielen Fällen gar nicht zu vermeiden ist, wenig genug, oft gar nichts verdient und schlecht bestehen kann, das ist schon genügend nachgewiesen in einem Aufsatz, welcher sich im 5. Bändchen der „Bausteine zu einer Geschichte des Buchhandels“ (Altona, Verlagsbureau) befindet, und den wir, sowie alle Bändchen der „Bausteine“, jedem Buchhändler zur Lectüre aus Ueberzeugung empfehlen können.

Also, Hr. Heilbutt, das Ansichtsversenden der Sortimenten ist nicht allein nothwendig für die Sortimenten, weil es ihnen ihren Lebensunterhalt mit gewinnen hilft, sondern es ist auch gut und sehr ersprießlich für die Verleger; denn viele Tausende von Büchern sind auf diese Weise schon abgesetzt und werden alljährlich noch abgesetzt, die nicht verkauft worden wären, wenn die Verleger sich nicht von ihren Artikeln hätten trennen mögen, wenn sie solche auf den Niederlagen ruhig hätten lagern lassen! Mögen Sie, Hr. Heilbutt, Ihren Verlag immerhin nicht à cond. geben, mögen Ihnen einige andere Verleger nachfolgen, um so