

ein Buch, von dem er weiß, daß es nicht zieht, bei der Ueberproduction bleibt ihm indessen oft das beste Buch liegen. Ueberproduction gegen den Consumo ist jetzt ein allgemeines Uebel, wozu noch kommt, daß uns ein sehr wichtiger Markt fast ganz verschlossen ist: Nordamerika, und andere leidend durch die jetzigen politischen, socialen und mercantilischen Verhältnisse, z. B. in Rußland, dann durch die Cours-Verhältnisse und die jetzige starke eigene Landesproduction in Oesterreich. Ob sich der Absatz in Norwegen, Schweden, Dänemark, Holland für deutsche Literatur bedeutend gehoben hat, wage ich bei meinem nichtclassischen Verlag nicht zu entscheiden, bezweifle indessen, daß die Saldi, respective der Absatz, sich sehr bedeutend gehoben. Die Ueberproduction der meisten Verleger rührt her: 1) von dem ewigen Irrthum, daß das neue Opus, das einem längst gefühlten Bedürfnisse abhelfe, ziehe; 2) von der Sucht, in jeden Winkel der Welt seine Nova zu senden; und 3) und allermeistens, weil man über Geld und Geldeswerth heutzutage nicht mehr so ängstlich ist, wie die alten Väter, unsere Vorfahren; denn wer will so ein Narr sein, sich 40 Jahre zu quälen, um zum Wohlstand zu kommen, während mit ein bißchen Courage dasselbe jetzt in so viel Monaten von einem klugen Kopf erreicht werden kann!

Die Ueberproduction, in die der Verleger, wobei auch der aller-solideste, geräth, los zu werden, muß der Verleger sich an den modernen Antiquar wenden, er hat oft keine andere Wahl, wenn er nicht zusehen will, bis sich nicht selten sehr gute Bücher nur noch für den Käseladen qualificiren. Diese modernen Antiquare oder Buchhändler auf die neue Mode sind indessen Piffici Nr. 1, sie wissen unter 20 Artikeln den besten auszufinden, melden sich mit Silber in der Tasche an gegen baar oder 3 Monate Ziel. Gewöhnlich beginnen dann persönliche oder schriftliche Excursionen nach der Messe, wo der Verleger Kagenjammer hat, den er nicht mit einem Hering, wohl aber mit Silber curirt.

Muthe man dem Verleger nicht zu, daß er diesen Verkehr aufgabe; viele, auch die solidesten Verleger, können es nicht. Die Natur ihres Verlages erfordert große Auflagen; sehen sie sich im Absatz durch die Sortimentter getäuscht, denen sie gewiß lieber mit einem Drittel in Jahresrechnung, als dem modernen Antiquar mit 60—80% verkaufen würden, so müssen sie die größern oder kleinern Reste zu versilbern suchen. „Wir wollen den Verkehr mit dem Antiquar nicht ganz verbieten, sondern nur sollen die Artikel eine bestimmte Anzahl Lebens- oder Vegetationsjahre erreicht haben und dann soll der Verleger nicht ferner gebunden sein“ — so lautet vielleicht die Antwort. Welches Alter müssen die opera erreicht haben? Ein Buch ist alt und für den Sortimentshandel theilweise schon veraltet, sofern es ein sogenannter populärer Artikel ist, wenn von 2000 Auflage im ersten Jahre nicht 800 verkauft wurden und die folgenden Jahre nicht einen nachhaltigen Absatz von 30—50 Exemplaren zeigen. Da weiß der Verleger, ohne ein besonderer Rechenkünstler zu sein, daß ihm die Hälfte der Auflage liegen bleibt und er für nichts gearbeitet, und der kategorische Imperativ sagt ihm: fort mit Schaden. Erlaube man mir einen jüngst selbst erlebten Fall mitzutheilen. Ein Artikel 1860 erschienen, der andere 1861, beide ganz gute Schriften, hatten in diesen Jahren des buchhändlerischen Unheils höchst mittelmäßigen Absatz; ich that mit Opfertren der größten Vortheile alles Mögliche, diese guten Bücher durch den Sortimentter anzubringen, doch das Herz konnte nur ganz wenigen erweicht werden; da kam ein gefühlvoller moderner Antiquar und die Auflage wurde per comptant in Partien von 100—150 Exemplaren an ihn verkauft, und somit circa 500 Thlr. gerettet, die ohne das moderne Antiquariat verloren gewesen wären.

Ein ähnliches Verhältniß ist's mit den Vereinen; viele Verleger können auch diese nicht aufgeben, die allerdings nicht zum Nutzen der Sortimentter bestehen. Einsender verkaufte viele Jahre an einen bekannten Verein gar nichts, er wandte die größte Mühe an, die Sortimentter jener Gegend, wo der Verein thront, zur Verwendung für seinen Verlag anzuspornen, der Absatz blieb höchst dürftig; gezwungen wandte er sich dann an den Verein, an den er dann sofort sehr befriedigenden Absatz hatte, ohne von den Sortimenttern einen Groschen weniger einzunehmen.

Sind solche Verhältnisse zum Vortheil des Sortimentters? wir sagen entschieden: nein! aber sie lassen sich leider nicht ändern, weil manchem Verleger gar keine andern Absatzcanäle zu Gebote stehen.

Die Baarartikel sind ein arges Malheur! Für den, der kein Geld hat, allerdings. Sie sind eine himmelschreiende Ungerechtigkeit — lautet das Feldgeschrei. Etwas sachte, meine Herren Collegen, mit solchem Urtheil. Der Verleger lebt nicht von der Luft, betreibt den Buchhandel nicht bloß zur Ehre Gottes oder zum Vergnügen, er will, muß auch leben können. Wenn ein Hr. Colleague den spaßigen Einfall hat: die Verleger, die nicht in Jahresrechnung liefern können, sollen das Verlegen bleiben lassen, so muß man über diesen Unverstand lachen und darf sagen, die Sortimentter, die nicht soviel Casse oder Credit haben, um mit einem Rabatt von 30—50% ihre Waare (Bücher) zu beziehen, hätten lieber sollen Hafner werden, denn in den Kaufmannstand gehören sie nicht. Jeder vernünftige Mensch weiß, daß ein solid etabliertes Geschäft zu einem Zinsfuß von 5—6% per Jahr in Deutschland meistens seinen Verhältnissen angemessen Geld findet oder Credit sich hierfür verschaffen kann. Der solide Sortimentter gibt seinem Bankier von Januar bis zur Messe, je nach der Ausdehnung seines Geschäftes, 10,000 bis 40,000 Gulden, und dafür soll er, wenn er einen einfachen, sparsamen Haushalt nach seiner Einnahme geordnet führt, nicht verhältnißmäßig Credit für Baarbezüge finden? Wohl in vielen Sortimenttergeschäften, wir dürfen sagen in $\frac{1}{5}$, werden die Handlungsunkosten durch Baarverkauf und durch Zahlung solcher Artikel, die im Laufe des Jahres dem Sortimentter auf neue Rechnung gesandt wurden, gedeckt, damit zudem noch ein erheblicher Theil seines Lebensbedarfes für ihn und seine Familie bestritten.

Ich halte die Baarartikel mit verhältnißmäßig höherem Rabatt, mindestens $33\frac{1}{3}\%$, für gar kein Unglück, sondern für einen reellen Gewinn für den, der rechnen kann und rechnen will. Faulen und Unsoliden genügt freilich gar kein Rabatt als 100%, d. h. sie bezahlen nichts. Die Zahl der Sortimentter, von denen man sagen muß: sie arbeiten nicht und zahlen nicht und der Verleger ernährt sie doch, ist gar keine kleine, wie der solide Sortimentter etwa glaubt. Ist das Loos des Sortimentters nicht beneidenswerth, so ist es das der Verleger mit nicht vielen Ausnahmen auch nicht, und die Zahl der Verleger, die ihr Geld in die Lotterie, Verlagshandel genannt, auf Nimmersehen gelegt, ist eine sehr bedeutende.

Was ist zu thun in dieser Jeremiadenzeit? Geduld zu haben, fleißig zu arbeiten und sparsam zu leben, die bessere Zeit kommt auch wieder. Post tenebras lux.

Der abgekanzelte Hr. Contrarius deutete an, nicht die vom Coburger Vereine angemeldeten Schäden seien die Hauptgebrechen, sondern das Uebel liege wo anders oder in Andern. Ich bin nicht dessen Organ, kenne ihn nicht, erlaube ihm aber zu secundiren, mit allerunterthänigster Bitte, mich nicht gleich todtschlagen zu wollen.

Erstens, mein Hr. Colleague, fehlt uns, d. h. sehr Vielen, dem Einsender mit, kaufmännischer Sinn und Geist, damit kaufmänn-