

Capitals“ an ihm zu versuchen. Vermögen von 60—80,000 Thlr. nahmen nicht viel Zeit in Anspruch, um spurlos zu verschwinden.

Interessant in Bezug auf das Verhältniß des Capitals zum Verlagshandel ist die Mittheilung eines Franzosen. Die Franzosen, wenigstens ihr Fachschriftsteller Werdet, betrachten die Periode von 1815—1830, insbesondere die Mitte der zwanziger Jahre, als die Blüthezeit des französischen Buchhandels. Werdet erzählt nun von jener Blüthezeit, daß Pariser Verlagsgeschäfte damals in reeller Weise nicht zu verkaufen gewesen seien. Der Patron, welcher sich vom Geschäft habe zurückziehen wollen, sei genöthigt gewesen, dasselbe auf nicht viel Sicherheiten hin seinem ersten besten Commis zu übertragen. Er selbst, Werdet, habe 1827 seine eigene Boutique eröffnet auf ein Grundcapital von einigen 100 Fres., welches gerade genügend gewesen sei, um als Pariser Editeur vor der Welt aufzutreten. Einen Monat nach der Gründung kaufte er die Borräthe des Répertoire du Théâtre français, 68 vols., für 42,000 Fr., fünf Monate später den Verlag von Lequien père für 280,000 Fr.; bei dieser Gelegenheit associirte er sich mit Lequien fils. Ein Jahr danach kaufte die Firma Werdet & Lequien die Sammlung der Classiques français von Pierre Didot für 98,000 Fr. Werdet verweist darauf, daß Deterville, Leprieur und viele Andere in der „Blüthezeit“ des französischen Buchhandels es gerade so gemacht hätten; sie hätten nur ein gewisses Geschick besessen, aber sonst keinen Sou.

Auf diese Weise wird es verständlich, daß der Pariser Verlags- handel infolge der Julirevolution wie ein Kartenhaus übereinander- stürzte, so daß ein Staatscredit eröffnet werden mußte, um ihm wie- der auf die Beine zu helfen.

So schlimm hat es in Deutschland niemals gestanden. Zah- lungsfähige Käufer haben unsere Geschäfte wohl zu jeder Zeit gefun- den, aber freilich auch nur innerhalb gewisser Grenzen des Capital- anspruchs.

Die meisten Geschäfte werden bei uns unter 20 und wohl noch richtiger gesagt, unter 10,000 Thlr. begonnen. Ein Kauf von 30— 40,000 Thlr. ist schon vornehmer Art. Wir haben natürlich Ge- schäfte von viel höherem Werthe, aber das sind entweder Familien- erbstücke, theilweise mit festgefahretem Capital, oder glückliche Em- porkömmlinge — glücklich auch den Strikes gegenüber, weil sie sich von Anfang an auf keine complicirte, die Seher mehr als die Drucker beschäftigende Verlagsthätigkeit eingelassen haben. Ein Geschäft von 100,000 Thlr. Werth zu capitalisiren, würde im deut- schen Buchhandel jedenfalls schwierig sein.

Man sieht hiernach, die Verlagsthätigkeit ist thatsächlich keine verlockende Sache für das Capital; sie kann es auch schon deshalb nicht sein, weil die literarische Production über eine bestimmte Grenze hinaus kein directer und nothwendiger Ausfluß gegebener Verhält- nisse d. h. also hier der literarischen Verhältnisse eines Landes ist. Autoren, die den Erfolg in sich selbst tragen — und nur auf die Weise könnten solche dem Capital genehme Verhältnisse denkbar sein — bedürfen im Grunde genommen keines Verlegers, sondern nur des Druckers oder eines buchhändlerischen Commissionärs. Anderer- seits kann eine Verlagshandlung vom bloßen Autorenverdienst in der Regel — Ausnahmen gibt es immerhin — auf längere Zeit nicht bestehen, denn ein gangbarer Autor weiß gewöhnlich genau, was er gilt, und trotz der ihm eigenthümlichen Größe läßt er sich, was vollkommen naturgemäß ist, von seinem Verleger lieber überschätzen als unterschätzen. Auf diesem Standpunkte der Verlagsthätigkeit standen die Pariser Verleger der französischen Romanciers, deren Schriften zur Zeit in allen Ländern verschlungen wurden, und die Originalverleger jener Romanschreiber-Größen sind zum nicht ge- ringen Theile in kläglicher Weise zu Grunde gegangen. Auch der oben erwähnte Werdet klagte in späterer Zeit von den Vogesen aus,

wohin er sich als ruinirter Mann zurückgezogen hatte, daß er sich für den Ruhm seines Freundes und Autors Balzac ruinirt habe.

Die bloße Vermittelung zwischen Autor und Publicum ist nichtsdestoweniger im Allgemeinen der Ausgangspunkt der Verlags- thätigkeit. Aber sehr bald muß ein anderes Moment hinzutreten, wenn die Verlagsthätigkeit es rechtfertigen will, sich zwischen Autor und Drucker einzudrängen; dies Moment ist die in ihrer Art selbst- productive Verlags-speculation. Ihrem Hauptzuge nach ist diese Thätigkeit nichts als die industrielle Breitschlagung des gei- stigen Volksguts zum Zwecke allgemeiner Bildung und die Förderung des literarischen Comforts. Aber in welchem Lichte eigener Ini- tiative sie immer erscheinen möge, sie ist keine Autorthätigkeit, kann auch nicht durch Autorthätigkeit ersetzt werden, selbst wenn diese, was ja häufig genug geschieht, industriell werden will. In allen Literatur- ländern bildet die so geartete Verlegerthätigkeit die Basis des Ver- lagshandels. Er kann anders gar nicht existiren.

Deutschland nun ist die Schule des Buchhandels. Die ihm eigenthümliche Grundauffassung des buchhändlerischen Verkehrs- wesens, die strenge Unterscheidung in der commerciellen Behand- lung des geistigen und materiellen Bedürfnisses, haben ihm einen in allen Branchen fachmännisch geschulten Buchhandel und die ihm ebenfalls eigenthümliche Geschäftsorganisation ermöglicht. Unser Land besitzt die meisten Fachmänner auf diesem Felde, denn ein Buch- handel als geschlossene Handelsbranche, die von jedem ihrer Glieder eine eigene geschäftliche Erziehung und mehr oder weniger literarische Bildung bedingt — das Ausland kennt solche Ansprüche an die Gesamtheit der Geschäftswelt nicht — kann mit Nutzen nur fach- männisch betrieben werden. Diese Verhältnisse zusammengefaßt mit dem mächtigen und vielseitigen Grundstock unserer Literatur, erklären es, daß Deutschland, trotzdem es mit der Sprache gegen die Engländer und Franzosen im Nachtheil sich befindet, die größte literarische Production hat und dem Auslande theilweise das eigene Terrain streitig macht. Denn so wie deutsche Buchhändler mittelst ihrer Organisation im engsten Verbande mit der heimischen Genossen- schaft überall im nahen und fernen Auslande die deutschen literari- schen Interessen vertreten, so arbeitet wiederum der deutsche Verlags- handel innerhalb der schwarz-weiß-rothen Grenzpfähle nicht allein mit deutscher Literatur für Deutsche, sondern auch mit fremden Lite- raturen für fremde Länder. Selbst das Gemeingut aller Nationen, die griechischen und römischen Classiker werden wie im östlichen Europa, so auch in den englischen und italienischen Schulen in den guten und wohlfeilen deutschen Ausgaben gelesen.

Diese Vielgeschäftigkeit des speculativen deutschen Buchhandels kommt den deutschen Autoren sehr zu Statten. In Deutschland finden nicht nur gangbare, sondern auch mäßig verbreitungsfähige Autoren ihren Verleger. Nicht bloß, daß die zahlreiche Concurrenz die Verleger dazu nöthigt, die durch selbständige Speculation ge- wonnene breite Basis, sowie die anderwärts ganz fehlende deutsche Sortimenterrthätigkeit gibt auch der deutschen Verlagsthätigkeit die Mittel und Wege an die Hand, ihrer heimischen Autorenwelt ein ganz anderes Entgegenkommen zeigen zu können, als dies in Frank- reich ziemlich allgemein und in dem besser situirten England wenig- stens für wissenschaftliche Literatur gefunden wird. Im Auslande sucht der Autor nach dem Verleger, wo es bei uns gerade umgekehrt zugeht. Daß trotzdem auch mancher deutsche Autor suchen muß, ohne zu finden, bedarf keiner Erwähnung und auch keiner Entschuldigung, so lange nicht ein anderer Buchhandel der Welt den Beweis geliefert hat, daß Alle im geschäftlichen Wege zu befriedigen sind. Denn das äußerste Maß dessen, worauf nach den bisherigen Erfahrungen ein Geschäftswesen wie der Buchhandel seine Ansprüche an die Ren- tabilität seiner Unternehmungen herabzustimmen vermag, ist in