

darin setzen, ein solches Werk zu unterstützen, aber niemals, unse- res Erachtens, auf dem hier vorgeschlagenen Wege. Denn, tritt wirklich der Plan des Literaturvereins ins Leben und zeigt er sich lebensfähig, findet er viele Theilnehmer unter den Gebildeten, so wird dadurch der ganze Buchhandel, Verlag und Sortiment, einen Schlag erhalten, von dessen Folgen er sich nicht wieder erholt. Die Versorgung mindestens der Hälfte des bücher- kaufenden Publicums wird das Monopol einer einzigen Gesellschaft werden; der Sortimenter, froh, das „Ehrenamt“ eines Agenten derselben verwalten zu dürfen, nährt sich, so gut es geht, von den für ihn abfallenden 20% und der Verleger muß sich damit begnügen, wenn man ihm gestattet, streng wissenschaftliche Bücher und Journale zu verlegen. Es sind dies Folgen, an deren Eintritt man keinen Augenblick zweifeln kann; um jedoch von vorn- herein dem Einwande, wir sähen zu schwarz, zu begegnen, wol- len wir versuchen, mit wenigen Zügen das Bild zu skizziren, das nach Verlauf weniger Jahre der Buchhandel bieten würde.

Der Sortimenter, der durch seine Rührigkeit glücklich eine stattliche Reihe von Vereinsmitgliedern angeworben hat und da- durch eine Anzahl guter Bücherkäufer zu festen Kunden erhalten zu haben glaubt, muß sich zu seinem Schrecken gerade vom Gegentheil überzeugen. Die Ansichtsendungen, die er seinen früheren besten Kunden, Beamten, reichen Kaufleuten, Gutsbesitzern &c. macht, kom- men alle unberührt zu ihm zurück, denn diese Herren sind ja alle im literarischen Verein, und (denken sie ganz mit Recht) „wozu soll ich mir jetzt noch andere Bücher kaufen, da ja das Curatorium in Berlin für mich die Mühe des Auswählens übernommen hat und mich mit so viel gediegener Lectüre versieht, wie ich Zeit habe, in meinen Mußestunden zu lesen. Auch für meine Familie reicht diese Lectüre vollständig aus; wozu soll ich daher noch Geld für Journale aus- geben? Fort daher mit den Journalen!“ Allenfalls wird noch ein Modenjournal geduldet. Weihnachtbücher werden jetzt zu überflüs- sigen Luxusartikeln gerechnet, denn von den 7 bis 8 Bänden des Ver- eins kann man ja sämtliche erwachsene Familienmitglieder be- schenken und außerdem noch für verschiedene Geburtstage einzelne Bände reserviren. Der Buchhändler muß froh sein, wenn ihm die Kinder noch als Kunden bleiben.

Selbstverständlich kann die Rückwirkung solcher Verhältnisse auf den Verleger nicht ausbleiben. Die bedeutendsten der jetzt lebenden Schriftsteller, die sich nicht mit streng sachwissenschaftlichen Gegenständen beschäftigen, angezogen von dem hohen Honorar und dem patriotischen Nimbus, der das neue Unternehmen umgibt, schaaren sich um die Fahne des literarischen Vereins, und der Verleger — nun, der mag sehen, wie er durch Erhöhung der Honorare neue Autoren wirbt! Auch bleiben ihm ja noch Ritter- und Räuber- geschichten in Lieferungen und Schulbücher! Es wäre doch sehr ungenügsam, wenn er hiermit nicht zufrieden sein wollte. Und selbst, wenn es ihm gelingt, sich seine alten Autoren treu zu erhalten oder neue heranzuziehen — kann er es denn wagen, Bücher zu bringen, die ein Thema behandeln, welches im Programm des literarischen Ver- eins in Aussicht gestellt ist? Auf was für Abnehmer soll der Ver- leger rechnen, wenn nicht gerade auf die Gebildeten, und die gehören doch aller Wahrscheinlichkeit nach in einigen Jahren dem literarischen Verein an, haben also nicht das Bedürfnis, andere Bücher anzu- schaffen, in vielen Fällen nicht einmal die Zeit, mehr zu lesen, als die 7 bis 8 Bände.

Schon diese Andeutungen werden genügen, um ein Bild davon zu entwerfen, was für Dank der Buchhändler für seine Bemühungen ernten wird. Den Verkauf von populär-wissenschaftlichen Büchern sehen wir auf ein Minimum herabgedrückt, und sicher wird es nur wenige Jahre dauern, dann ist den Abonnenten der Bezugsweg

durch den Buchhandel zu langsam, die Post erbietet sich zur directen Lieferung, und — auch die 20% verliert der Sortimenter.

Fassen wir diese Gesichtspunkte ins Auge — und Keiner wird sich dem verschließen können, daß dies die richtigen sind —, so ist es Einsender dieses unbegreiflich, wie ein so hochgeachteter Colleague, wie Hr. A. Hofmann, sich an die Spitze eines solchen Unternehmens hat stellen können. Es liegt uns fern, es den Schriftstellern ver- denken zu wollen, wenn sie in der Weise ihre Werke veröffentlichen, wie es ihnen die einträglichste zu sein scheint. Mögen sie immerhin, mit Umgehung der Verleger, sich zu einem Vereine zusammenthun und durch diesen ihre Schriften drucken und vertreiben lassen. Sie werden bald genug einsehen, wie weit der Autor ohne Mitwirkung seines Verlegers kommt; Selbstverlegen ist in den meisten Fällen gleichbedeutend mit Selbstbegraben.

Daß aber ein Buchhändler die Leitung eines Unternehmens in die Hand nimmt, das so offen die Interessen des deutschen Buch- handels schädigt, erscheint uns nur möglich, wenn derselbe sich nicht die schwer treffenden Folgen vergegenwärtigt hat, die unaus- bleiblich über seinen gesammten Stand hereinbrechen müssen. Für Hrn. Hofmann ist es möglicherweise jetzt zu spät, sich zurückzuziehen; glücklicherweise für ihn ist er aber in einer Stellung, die ihn unab- hängig von einzelnen Unternehmungen macht, und Niemand wird uns eines Mangels an collegialischem Gefühl beschuldigen, wenn wir, unserm eigenen Interesse folgend, auf seine Einladung zur Uebnahme des „Ehrenamts“ verzichten.

Wir glauben sicher, in Vorstehendem die Gefühle der über- wiegenden Mehrzahl unserer deutschen Collegen zum Ausdruck ge- bracht zu haben und wünschen und hoffen, daß auch hier der so oft berufene Gemein Sinn unseres Standes sich durch die That beweise und einem Unternehmen seine Mitwirkung versage, das uns keinen Vortheil, im Falle seines Gelingens aber viel Schaden bringen wird. Noch ist es Zeit, daß wir aus eigener Kraft das drohende Unheil abwenden. Schon einmal ist versäumt worden, die nöthigen Schritte zu thun, als es galt, unser Interesse zu wahren. Damals als die erste Nachricht von dem beabsichtigten Unternehmen auf- tauchte, hat sich keine einzige warnende Stimme dagegen erhoben, und doch wäre ein Sieg unserer Sache kaum zu bezweifeln gewesen, hätte damals der Buchhandel einstimmig jede Betheiligung ab- gelehnt und — hätte nicht ein ebenso geachteter wie erfahrener Buchhändler die geschäftliche Leitung übernommen. Lassen wir uns jetzt nicht zum zweiten Male die Gelegenheit entgehen. Schwerlich wird es später in unserer Macht stehen, einmal Verlorenes wieder- zugewinnen. Eins aber vor allem legt Schreiber dieses seinen Col- legen ans Herz: es lasse sich Niemand durch den nationalen Schein, der den „Verein für deutsche Literatur“ umgibt, beirren, sondern spreche offen und frei seine Ansicht, wie er als Geschäftsmann denkt, aus.

A. Fr.

#### Miscellen.

Der kürzlich in Breslau verstorbene Buchhändler Josef Max, so berichtet die Allg. Ztg., hat 1825 sich an Goethe gewandt und ihm für eine Gesamtausgabe seiner Werke 100,000 Thaler Honorar geboten. Goethe antwortete ihm: „daß diese Summe dem höchst bedeutenden Unternehmen nicht gleich zu halten sei“, und später: „daß Hr. Cotta sowohl für Gegenwart als Zukunft ein entschiedenes Uebergebot gethan“.

Die Leipziger Bank hat unterm 28. October den Disconto für Wechsel und Anweisungen auf 6 Proc. und den Lombardzinsfuß auf 7 Proc. erhöht.