

gelingen ist, auch nur den größten Theil der erstandenen Werke entsprechend zu verbreiten. — Andere Stimmen werden laut für die Verlegung der Ostermesse in die Sauregurkenzeit, den Hochsommer, wo die allgemeine Geschäftsstille ein längeres Verweilen der Sortimenten in Leipzig eher gestatte.

Endlich sollten im Meßkataloge eine Theilung der ober- und niederdeutschen Neuigkeiten vorgenommen werden, und ferner muß derselbe, um brauchbar zu sein, mindestens 6 Wochen vor der Jubiläumsmesse aus der Presse kommen. Bei seiner jetzigen späten Ausgabe ist es eine Unmöglichkeit, sich über alles Erschienene zu unterrichten.

Der Verkehr der Verleger mit den Sortimentern bedarf dringend der Umgestaltung. Unter den herrschenden Umständen ist die Existenz des Sortimentersbuchhandels eine sehr fragwürdige. Mit dem bisherigen Drittel-Rabatt kommt Niemand mehr aus. Die Gewährung von Partipreisen an einzelne Handlungen hat eine ungemessene Schleuderei großgezogen, deren sich die kleineren Geschäfte nicht zu erwehren vermögen. Diese und andere ähnliche Uebelstände sind Veranlassung zu der stricten Forderung seitens einer kleinen Zahl der Reichsbuchhändler: 1) die Partipreise sollen aufhören, nur ein proportionirt höherer Rabatt bewilligt werden (oder es sind durchgängig in feste Rechnung gelieferte Sachen mit 50% zu rabattiren); 2) von Pränumerationswerken wird $\frac{1}{4}$ Rabatt in Geld, nicht in Büchern (etwa auf 10 ein Freiemplar, weil die wenigsten Sortimenten in den Genuß desselben treten können) gewährt; 3) keine Verweigerung des Credits, wo der Saldo bezahlt worden ist; auch außerhalb der Messe Lieferung franco Leipzig; 5) die Verleger sollen die Briesportos für die Anschriften tragen, wie der Sortimenter sie für die Antworten trägt; 6) Zahlung der Saldi in Reichsgeld oder im 24 Gulden-Fuße mit $33\frac{1}{3}$ % Abzug (vom Ordinär); 7) was vor der Bezahlung des Saldos an Remissen franco Leipzig zurück geht, soll zu Ordinärpreisen in Zahlung genommen werden. — Im Falle die Leipziger nicht auf diese Vorschläge eingehen wollen, drohen die erwähnten Reichsbuchhändler — leider nur 19 an der Zahl — in kleinen Auflagen Alles aus dem Verlage der sich Weigernden nachzudrucken und um Spottpreise zu verkaufen. Wegen der geringen Anzahl der Betheiligten trägt aber dieser Beschluß bereits den Keim der Zerstörung in sich, abgesehen davon, daß manche der Forderungen schon an und für sich heftige Gegner finden und zwar seitens der Betroffenen zumeist diejenige, auf welche von den Gegnern der größte Nachdruck gelegt wird: die Remissionsberechtigung.*) Etwas höhnisch meint einer der sog. Nettohändler, der Sortimenter verwende sich ungleich eifriger für festbezogene Artikel, als für solche, deren Rücksendung ihm frei stände. Den Verlegern, welche insgesammt unter dem Nachdruck leiden, wird von interessirter Seite angerathen, in Gemeinschaft mit Autoren eine Versicherungscasse zu gründen, welche sich zur Aufgabe stellt, mit Hilfe des durch jährliche Beiträge zu errichtenden Fonds den Wegelagerern energisch die Spitze zu bieten. Nicht nur Alles, was in deren Verlag, sondern auch was überhaupt Nennenswerthes in dem Staate erscheint, welcher den Nachdruck unterstützt, sowie alle bei der „Casse“ nicht versicherten Bücher werden nachgedruckt und zu beliebigem, wenn möglich zum Papierpreise verkauft. Nur auf solchem Wege wird es gelingen, die bösen Einflüsse des Nachdrucks, die das ganze literarische Leben empfindet, zu entkräften.

Am ärgsten bedroht erscheint die achtungsvolle Stellung des Buchhändlers — hier natürlich wieder des Schmerzenskinds der Gesamtheit: des Sortimenters in erster Reihe — dem Publicum

*) Bei dieser Gelegenheit möge erwähnt werden, daß Sauerländer in Aarau 1825 in einem Circular das Versenden gedruckter Remittendenfacturen seitens der Verleger eine neu aufgekommene große Artigkeit nennt.

gegenüber. Keine Frage, daß der übermäßige Kundenrabatt, die Schleuderei im schlimmsten Sinne des Wortes, das Ansehen des Buchhandels erheblich beeinträchtigt. Weil aber die entfittlichenden Wirkungen unverkennbar ihren Ausgangspunkt von Leuten nehmen, denen die Würde ihres Berufs entweder nie innegewohnt hat oder abhanden gekommen ist, so darf man nur von gründlicher Reform Besserung für lange Zeit erhoffen. Der Unsitte, übermäßig viel Lehrlinge anzunehmen und dieselben ohne Kenntnisse, aber mit unwarhnen Zeugnissen zu entlassen, muß jedenfalls gesteuert werden. Ebenso aber auch der leichtsinnigen Gründung von Geschäften, ein Uebelstand, welcher in dem vorerwähnten wurzelt; hier vermag aber selbst der Wille einer bedeutenden Mehrheit der Fachgenossen nicht durchgreifende Aenderung zu schaffen; für ihn muß der Zwang seitens der Regierungen eintreten. An die Concession zu einer buchhändlerischen Niederlassung müssen Bedingungen nicht nur des Vorhandenseins genügender Betriebsmittel, sondern auch ausreichender Geschäfts- und allgemeiner Kenntnisse, ferner der bürgerlichen Unbescholtenheit geknüpft werden. Nur auf dem Boden so umgestalteter Verhältnisse läßt sich die Achtung in der bürgerlichen Gesellschaft wieder gewinnen, welche der Buchhandel seiner Bedeutung gemäß mit Recht genießen sollte.

Es fällt beim ersten Blick auf, daß von einer gänzlichen Abschaffung des Kundenrabatts nicht die Rede ist. Bedenkt man jedoch den schwierigen und kostspieligen Postverkehr jener Zeit, welcher auch an die Liberalität der Abnehmer weitgehende Anforderungen stellte, sowie einige andere Umstände, die verschiedenen Münzsorten und Kurse und endlich die doch im Vergleich zu unserer Gegenwart im Allgemeinen günstig liegenden Rabattverhältnisse, so erklärt sich jene Thatsache. Aber mit Erbitterung wird der Unwille der schulgerechten Buchhändler gegen die Handlungsweise einiger vorwizigen Neuerer laut. Auch hierbei wird schon mit Lebhaftigkeit die Stellung des Buchhändlers als Kaufmann erörtert, und die eifrige Vertheidigung seiner Sonderstellung findet auch energischen Widerspruch. Freilich tritt der Letztere sehr vereinzelt auf.

Der Eine schiebt die Schuld, welche man im Allgemeinen eine Neuerung nennt, schon den Welsern und Fuggern (!) in die Schuhe, weil sie auf eigene Kosten Werke von hervorragender Bedeutung drucken ließen und — jedenfalls nach kaufmännischen Grundsätzen — vertrieben; der Andere erkennt in jener immer stärker hervortretenden Erscheinung den Ausfluß des geringen Selbstgefühls und der laxen Anschauung oder des gänzlichen Mangels von Standesehre und ebenso mangelhafter Bildung. Aber alle Stimmen vereinigen sich in der Ueberzeugung, daß mit dem „Kaufmannsgeiste ein feindseliger Dämon“ in das Leben des Buchhandels getreten, dieses „zur elenden und gefährlichen Krämerei herabgesunken“ sei, welche der Gefügigkeit, womit sie den „verderblichen Grillen“ des Publicums entgegenkommt, das jedem wahrhaften Kaufmann innewohnende geschäftliche Ehrgefühl opfert. Solchen Klagen gegenüber äußert sich ein Gegner mit derber Offenheit: „Der Buchhändler muß sich nur als Kaufmann betrachten, dem es gleichviel ist, womit er handelt, wenn er nur sein Interesse dabei findet. Er muß nicht den Kritiker machen wollen, der dasjenige, was ihm den ersten Anschein nach nicht gefällt oder was seinen nachbeterischen Grundsätzen zuwiderläuft, nicht nehmen und nicht bekannt machen will. Es muß ihm gleichviel sein, Schriften für oder wider das herrschende System in seiner Musterkarte anzugeben. Ob er den kleinen Habermann*) oder das Bollkofer'sche Gebetbuch**) verkauft — gleichviel, vom Gewinnst des einen sowohl wie des andern will und muß er leben.“

*) Christliche Gebete. Preis 4 Gr.

**) Preis 1 Thlr. 20 Gr. oder (größere Ausgabe) 3 Thlr. 14 Gr.