

Vergleichungen anstellen, so werden wir Resultate finden, daß zuweilen der Eine bei einem wenig bevölkerten, nahbegrenzten, geringen und sterilen Wirkungskreise mit vieler Concurrnz mehr Geschäfte macht als ein Anderer bei einer doppelten Einwohner- und Flächenzahl in einer wohlhabenden und gebildeten Gegend ohne große Concurrnz. Wo liegt da der Unterschied, wenn er nicht in der Art und Weise des Sortimentbetriebes liegt?

Hier entsteht die Frage: wie wird der Buchhandel betrieben und wie sollte er betrieben werden??

Wenn ich mir erlaube, einige noch lange nicht erschöpfende Beiträge zur Beantwortung dieser kritischen Frage zu liefern, so kann ich es nicht vermeiden, daß ich hie und da Manchem schon längst Bekanntes bringe und sich Mancher getroffen fühlen wird, und es ist mir bei einem kürzeren Aufsatz in der süddeutschen Buchhändlerzeitung schon passiert, daß mir Manche meine wohlgemeinten Vorschläge sehr übel genommen und mich sogar öffentlich auf das Gehässigste angefeindet haben.

Das hat mich aber nicht abgehalten, diese Angelegenheit hier nochmals ausführlicher, aber noch lange nicht erschöpfend zur Sprache zu bringen, wobei ich aber versichere, daß ich dabei auf Niemand anspielen und Niemand verletzen, sondern nur ein kleines Scherflein zur möglichen Wiederbelebung unseres verfallenden Geschäftes beitragen, Manchen auf sich selbst aufmerksam machen und ihn überzeugen will, daß es in seinen Kräften liegt, seinem Betrieb einen besseren Aufschwung zu geben. Ich bitte also Jeden ohne Ausnahme, meinen guten Willen nicht zu verkennen und deprecire gegen jede persönliche Empfindlichkeit.

Es ist keine Kunst, den Buchhandel nach den gewöhnlichen festen und bestehenden Grundsätzen zu treiben. Man sucht sein Lager wenigstens mit solchen Schulbüchern und andern Werken complet zu halten, denen ein sicherer Absatz nicht fehlen kann. Kommen Bestellungen, so werden sie entweder aufgesucht oder verschrieben: kommen Novitäten, so werden sie, nachdem sie bei Einigen auch katalogisirt worden, in der schönsten Ordnung eingeräumt, kommen Fortsetzungen, so werden sie, wenn man es der Mühe werth gehalten hat, sie ins Continuationsbuch einzutragen, und wenn die Continuanten leicht zugänglich sind und ihre Solvenz auf der Hand liegt, expedirt. Eine solche Handlung, wenn sie bei schützenden Monopolen in einem großen Wirkungskreise dennoch jährlich leidlich absetzt und zur DM. ordnungsmäßig saldir, nennt man ein solides und ehrenwerthes Geschäft.

Einige glauben aber doch, es bei einem gar zu mechanischen Betrieb nicht bewenden lassen zu dürfen. Sie gehen weiter und stellen es dem Verleger frei, ihnen mit einem Inserat so und so viele Exemplare eines Werkes à Cond. einzusenden, wovon oft das Ende ist, daß die Insertionskosten saldiren oder zuweilen nicht einmal durch den Absatz gedeckt werden.

Anderer denken noch mehr zu thun, wenn sie einen Theil der eingegangenen Novitäten zur Einsicht versenden, ermüden aber in ihrem Eifer wieder, wenn sie sehen, daß nichts behalten wird. — Das geht aber ganz natürlich zu, denn ich habe selbst in mehr als einer Handlung gesehen, daß man diese Arbeit unerfahrenen Lehrlingen überläßt, die sich ihrer oft mit lächerlicher Ignoranz entledigen. Sie senden Theologisches den Theologen und so wandern denn oft genug rationalistische Nova zu Orthodoxen und Pietisten, während die Vernunftgläubigen die Werke eines Tholud, Rudelbach, Hofader, Krummacher, Mallet, Hengstenberg zc. erhalten.

Ich habe als Sortimenter das Geschäft des Einsichtsversendens immer mit für das Schwierigste gehalten und mir es als Principal niemals nehmen lassen: denn es gehört eine große Umsicht, eine genaue Kenntniß des Charakters, der Richtung und Eigenthümlichkeit der Kunden und eine eben so große Orientierung in der scientivischen Eintheilung, der Tendenz der Autoren, der Fragen und Partheien des Tages und der Nebenliebhabereien der Fachmänner dazu\*). Wer es mit Erfolg betreiben will, muß

\*) Ich kenne einen Justizrath, der sein Brodfach sehr wissenschaftlich betreibt, viele juristische Bücher behält, sobald sie seine persönliche Ansicht ansprechen, daneben aber nach allen Büchern über Stein- und Glasschleiferei angelt, weil dieses in freien Stunden seine Nebenbeschäftigung ist.

unter seinem Publicum eingelebt sein und seine Kunden, jeden einzeln, genau studirt haben, wozu allerdings Blick gehört, denn oft sieht man schon aus wenigen Zeilen eines Kunden, wie demselben mit Erfolg beizukommen ist. — Um dies durch ein Beispiel zu erläutern, so wende ich mich zur Theologie und wiederhole, daß es nicht genug ist, dem Theologen auch Theologisches zu senden. Wenn es sich von selbst versteht, daß es die erste Frage sein muß, ist der Kunde Katholik oder Protestant, Rationalist oder Supernaturalist, so kommt es nun wieder darauf an, interessiert er sich für Homiletik, Exegese, Pastoral, Polemik, Ascetik zc.? Es giebt wenigstens 20erlei Gattungen von Theologen, und wenn der Sortimenter sie alle zu distinguiren versteht, so wird er, ob schon jetzt das theologische Publicum für uns das allersterkste ist, gewiß mit großem Erfolg zur Einsicht versenden. Mehr oder weniger finden dergl. ganz verschiedene Ordnungen und Classificationen bei den Juristen, Medicinern, Philosophen, Pädagogen, Philologen zc. statt. — Darum nehme man es mit dem Geschäft des Einsichtsversendens genauer und überlasse es nicht der unerfahrenen Jugend, wo die Mühe eben so vergeblich als sie bei einsichtsvollem Betriebe dankbar ist.

Man bleibe damit auch nicht bei den gewöhnlichen Kunden, bei Literaten und Gelehrten von Fach stehen, sondern versuche es in Fällen, wo die Zweckmäßigkeit vor Augen liegt, auch bei gebildeten Handwerkern, Fabrikanten, Oekonomen, Forstmännern zc. — Ueberhaupt muß man sich, um bei Einsichtsversendungen eine recht große Auswahl von Kunden aus allen wissenschaftlichen Branchen zu haben, ein recht zahlreiches Verzeichniß derselben zu verschaffen suchen und keine Gelegenheit, es zu vermehren und nachzutragen, versäumen. Dessen Stelle ist eigentlich zu Anfang oder Ende der Continuationsbücher. Man vermehrt es dadurch, daß man bei vielen Kunden Einsichtsversendungen verabredet, bei noch Anderen erste Versuche auf gut Glück macht und sie, ist der Erfolg gut, fortsetzt und in dasselbe aufnimmt. Führt man damit einige Jahre aufmerksam und consequent fort, so wird man sich einen höchst ergiebigen Kreis von Einsichtskunden in allen Fächern verschaffen. Das Verzeichniß derselben muß aber nach einem wohlbedachten und sehr ins Einzelne gehenden scientivischen Plan mit Haupt- und sehr vielen Unterabtheilungen geordnet sein, und ganz nach derselben Ordnung muß man sich die zu versendenden Nova legen. Dadurch gedeihen die Sendungen zu einer zweckmäßigen, auf die Eigenthümlichkeiten der Personen eingehenden Angemessenheit, werden sehr erleichtert und haben das Gute, daß man von einer Masse von 5—10 Ctr. Novitäten lauter kleine und dabei sehr gewählte, der Richtung der Empfänger genau entsprechende Sendungen an die Kunden erhält, die man nicht mit allzugroßen Sendungen auf einmal bombardiren darf. — Etwa jeden Monat muß eine solche Hauptversendung gemacht werden, wobei das Zurückgekommene allemal wieder an andere Kunden fortgeht, so daß oft 1 Exemplar, bevor es an den Verleger remittirt wird, vielleicht zehnmal zur Einsicht gewesen sein kann und das ganze Novitätenfortiment in beständiger Bewegung ist, denn so lange eine Novität nicht an sämtliche Betheiligte versendet gewesen, darf sie in einer thätigen Buchhandlung von Rechtswegen gar nicht eingeräumt werden. Die Einsichtskunden müssen sich dergestalt folgen oder numerirt werden, daß die, welche am meisten behalten oder am promptesten remittiren, die Nova zuerst erhalten, und dann gradatim weiter.

Auf die ganz außerordentlich fleißige Ausarbeitung des oben bemerkten höchst speciellen Einsichtsverzeichnisses kommt außerordentlich viel an, indem solches als eine der Grundlagen zu guten Geschäften anzusehen und es auch in andern Fällen sehr gute Dienste leisten wird, z. B. bei ankommenden Subscriptionsanzeigen und Prospecten.

Es würde allerdings unser Geschäft sehr beleben, wenn von diesen immer der rechte Gebrauch gemacht würde. Dieser aber wird durch ein solches scientivisches Einsichtsverzeichniß sehr befördert werden, denn gehen dergleichen ein, so fallen uns gewöhnlich oft nicht gleich die rechten Personen ein, denen wir sie mit Erfolg senden könnten: durch obiges wohlgeordnetes Verzeichniß wird dieses aber zu einer mechanischen Arbeit, wobei freilich für dergl. Prospective ein weiterer Kreis als der der Einsichtskunden