

aufgesucht und dieser, wenigstens in vielen Fällen, noch bedeutend erweitert werden muß. Dergleichen Prospective werden so oft unbeachtet weggeworfen, statt daß sie bei guter Verwendung ihren Zweck nicht verfehlen konnten, wenn man sie gehörig in Briefform an Einzelne couvertirt und die Mühe nicht scheute, sich unter jedem zur Uebernahme von Bestellungen zu erbieten.

Was nun das Circuliren von Subscriptionlisten betrifft, so unterliegt es gar keinem Zweifel, daß durch diese schon sehr viel gemacht worden ist: aber dieses wirksame Mittel bleibt von Vielen unversucht, entweder weil sie es ihrer Würde zuwider halten, oder weil es ihnen an einem guten Herumträger fehlt. Deshalb sollte jeder Principal nur solche Leute zu Markthelfern nehmen, die sich durch ein ansprechendes Betragen dazu eignen. Muß man einem Solchen auch 10 Thaler Lohn jährlich mehr geben, so wird ein tüchtiger Mann dieser Art solche zehnfach wieder beibringen, wenn man ihn nicht auf Tantiemen setzen will.

Viele Handlungen bedienen sich auch der Colporteurs, die für dasjenige Publicum, dem man nichts zur Einsicht schickt, auch in vielen Fällen sehr zweckmäßig sind. Ueberhaupt scheint das Colportiren, wenn auch nicht für Alle, doch für Viele immer mehr ein nothwendiges Uebel zu werden, weil die Handlungen, die es mit dem Begriff von Ehrenhaftigkeit nicht vereinigen zu können glauben, von denen, die sich über diesen Strupel hinwegsetzen, überflügelt werden.

Noch ist den Ursachen des zunehmenden Absatzmangels in vielen Handlungen auch die höchst vernachlässigte Fortführung des Continuationsbuches beizuzählen und darunter leiden Verleger und Sortimentler gleich empfindlich. Es gehört große Aufmerksamkeit dazu, immer gleich auch das nachzutragen, was an Fortsetzungen als baar verkauft oder von Einsichtsendungen behalten wird. Aber wie oft unterbleibt dieses aus Trägheit oder aus Mangel an Attention. Das Continuat.-Buch ist so wichtig, daß es Handlungen giebt, die von seinem Ertrag subsistiren könnten, ohne eine Novität zu verkaufen. Aber wie oft wird es vernachlässigt, wie oft erleidet der Verleger auch großen Schaden, daß Handlungen, die seine Continuationen brauchen, creditlos werden, wodurch ihm die Abnehmer auf seine Fortsetzungen verloren gehen! —

Ich bemerke noch, daß man, wenn sich gute Gelegenheit zum Absatz darbietet, es sei nun durch Einsichtsendung, schriftl. Offerten, Subscription, Prospective u. man dabei nicht gleich den Schein der Zudringlichkeit fürchten und sich abhalten lassen wolle. — Weil die Gegenstände unsers Handels zu zahllos, unübersehbar und daher denen meist unbekannt bleiben, für die sie bestimmt sind, und denen sie oft die größten Dienste leisten könnten, so müssen die Initiativen zum Bücherkauf in vielen Fällen von uns Buchhändlern ausgehen. — Daher ist die Vermittlung der Literatur, namentlich der neuesten, mit dem Publicum unstreitig unser wohlbefugter Beruf und unsere wesentliche Aufgabe und Dasjenige, was bei andern Handelsbranchen, deren wenig zahlreiche Waarenartikel längst bekannt sind, allerdings für Zudringlichkeit gelten müßte, das kann uns Buchhändlern von dem Publicum offenbar nur als Aufmerksamkeit, Gefälligkeit und Geschäftsrührigkeit angerechnet werden, besonders, wenn wir Büchertaupe, Superkluge und geistige Idioten dabei meiden und uns immer möglichst an die rechten Leute wenden.

Sollten jedoch die Spuren einer solchen Thätigkeit sich immer mehr verlieren, sollten so viele Sortimenterbuchhandlungen in ihrer Indolenz fortfahren, sollten sie, wie dieses mehrere thun, die Verleger, die sich nicht ihrer Unbilligkeit und Willkühr fügen, ja die nicht geradezu Verzicht auf ihr Eigenthum leisten, durch Drohungen, nichts mehr für ihren Verlag thun zu wollen, sondern bei gelegentlichen Anfragen darnach andern unterschieben, zu zwingen suchen, sollte eine hie und da auftauchende anticolligialische Antipathie zwischen Verlags- und Sortimenterbuchhändlern allgemeiner werden, welches wir nicht wünschen, sondern unsererseits nach Kräften bekämpfen wollen, — so kann es dem Verleger zuletzt wirklich nicht verdacht werden,

wenn er in solchen Gegenden und Städten, wo seinem Interesse dergleichen nachtheilige und feindliche Elemente entgegenstehen, wo für ihn gar nichts geschieht, selbst für seinen Verlag zu wirken, sich selbst Absatzquellen für denselben zu eröffnen sucht.

Ich schließe, indem ich eine Ueberzeugung ausspreche, mit der ich mich Vielen mißfällig, ja Einigen sogar lächerlich machen werde. Diese Ueberzeugung besteht darin, daß in Deutschland wenigstens zwanzigmal mehr Bücher abgesetzt werden könnten, als geschieht, wenn Jeder sein Geschäft mit dem Eifer, in der Ausdehnung, mit der Aufmerksamkeit und der Kundenkenntniß betriebe, mit der es betrieben werden könnte. Diese Ueberzeugung gründet sich namentlich auf lange Erfahrung und auf die mir effectiv vorliegenden einzelnen Absatzbeispiele. Ich bin genöthigt, um die Wahrheit derselben geltend zu machen, Thatsachen anzuführen. So z. B. sind vom v. Biedensfeldschen Conversationslexicon, nicht etwa durch Reisende, sondern durch die Bemühungen von theils nicht einmal persönlich mit mir bekannten Einwohnern in folgenden thüringischen Dörfern abgesetzt worden: Gräfentonna von 1100 Einw. 28 Ex. — Udestedt 760 Einw. 10 Ex. Paulinzella 90 Einw., 8 Ex. Bischofsheim a. d. Rhön, Städtchen mit 1500 Einw., 20 Ex. Neufkirchen 142 Einw., 6 Ex. Stadt-Ilm, Städtchen 2000 Einw., 16 Ex. Ballstedt 540 Einw., 6 Ex. Kalten Nordheim 1340 Einw., 6 Ex. Burgau 181 Einw., 7 Exemplare.

Durch diese Beispiele ist bewiesen, daß der Absatz blos auf der Thätigkeit Einzelner beruht, und daß, wenn solche denjenigen Grad allgemein erreichte, der zur Subsistenz so erstaunlich vieler Sortimentshandlungen doch in der That erforderlich ist, der Buchhandel in Deutschland einen Aufschwung, wie früher nie erleben müßte, statt er sich jetzt in dem bejammerungswürdigen Zustand befindet, den ich in der ersten Hälfte dieses Vortrages dargethan habe.

Nachschrift: Die vorstehenden Ausführungen stammen vom 2. September 1844. Voigt-Weimar (früher Ilmenau), einer der Mitgründer des Börsenvereins, trug sie auf einer der ersten Versammlungen des auf Anregung Frommanns gegründeten Kreisvereins Thüringen vor. Wir haben sie hier mit geringfügigen Kürzungen erneut zum Abdruck gebracht, um zu zeigen, wie im Grunde schon vor 100 Jahren den Buchhandel genau dieselben Fragen wie heute beschäftigten, und wie man damals versucht hat, ihrer Herr zu werden. Gewiß ist vieles, was Voigt damals und mehr noch, wie er es gesagt hat, überholt und veraltet. Ebenso vieles aber mutet erstaunlich aktuell an und könnte eben erst geschrieben sein. Sicherlich wird man seine Anregungen nicht einfach wörtlich übernehmen können oder heute noch buchstäblich ausführen dürfen. Wenn man aber ihren eigentlichen Kern und ihren tieferen Sinn herauschält, so treffen seine Grundgedanken noch heute zu und lassen sich auch heute noch zum Programm erheben. Letzten Endes kommt, das ist doch das A und O der Darlegungen Voigts, gerade im Buchhandel alles auf die persönliche Tüchtigkeit und Lebendigkeit seiner Vertreter an. Diese Unentbehrlichkeit der buchhändlerischen Unternehmerpersönlichkeit auch im kleinsten ist der beste und sicherste Schutz gegen jede Sozialisierung des Buchhandels, wenn diese Idee je wieder auftauchen sollte. Freilich verdienen gerade deswegen auch heute und künftig die Worte Voigts besondere Beachtung, mit denen er schon vor 100 Jahren mahnte, auf die Auswahl und Ausbildung des Nachwuchses allergrößte Sorgfalt zu verwenden. Auch die besten Satzungen und Ordnungen setzen ja zur Erfüllung ihres Zwecks immer noch lebendige Menschen voraus, die ihren Sinn und Wert zu begreifen und sie zum Nutzen des Ganzen zu befolgen und anzuwenden gelernt haben, auch überzeugt worden sind, ihre Erhaltung und Durchsetzung um des Gesamtwohles und der Sicherung ihres Arbeitserfolges willen wollen zu müssen.

Dr. Menz.