

Ueber eine Reform des deutschen Buchhandels.

Mit jeder Messe nehmen die Klagen über den stockenden Geschäftsgang im deutschen Buchhandel zu. Wenigstens behaupten dies Leipziger Berichterstatter, die freilich an der Quelle sind, und dies wissen müssen. Einige Andere sprechen es ihnen nach
5 und beschränken ein Symptom, das allgemein ist, auf einige Branchen der Literatur, z. B. auf die schön-wissenschaftliche, und endlich findet sich hie und da ein Berichterstatter, der die Thatsache namentlich an Autoren anknüpft, von denen man bisher geglaubt hat, ihre Schriften würden allgemein, um das apokalyptische Bild zu brauchen, verschlungen. Laube hat unklug
10 gethan, in der Mitternachtszeitung diesen Gegenstand bloß zur Anknüpfung einer leidenschaftlichen Klage zu benutzen. Ueber ein Zugeständniß so delikater Art darf man vor dem Publikum nicht anders verhandeln, als wenn man Mittel und Wege anzu-
15 geben weiß, um den Zustand, der beklagenswerth ist, zu bessern. Hier sollen Vorschläge zu einer Reform des Buchhandels in dem Sinne, daß sie dringend nöthig ist, gegeben werden!

Vom deutschen Buchhandel ist viel Aufhebens gemacht worden. Liest man das Buchhändlerwochenblatt, so möchte man
20 glauben, die deutschen Buchhändler hätten den Stein der Weisen gefunden. Sie brüsten sich vor Frankreich und England, sie schildern ihre Organisation als eine Blüthe des modernen Handelsgeistes. Halten sich doch einige für so wichtig, sich in einer
25 Gallerie von Porträts lithographieren zu lassen und ihre Lebensbeschreibungen herauszugeben!

Worin besteht nun ihr großes Geheimniß? Ein Buchhändler in Berlin, Hamburg, Stuttgart verträgt sich mit einem Autor über eine herauszugebende Leistung desselben. Jener macht seinen
30 Ueberschlag und denkt: Soviel brauch' ich Absatz für die [362] Kosten, sechshundert Buchhändler gibt es bereits, ich wag' es! Er druckt die Schrift, zahlt den Ehrensold und beginnt nun jene

großartige Manipulation, welche die Buchhändler Versenden nennen. Jeder der 600 Buchhändler, „so weit die deutsche Zunge reicht,“ erhält ein, zwei, drei, mancher, der an einem guten Platze wohnt, ein Dutzend Exemplare der neuen Schrift. Dies wird
5 in Leipzig und Frankfurt durch Commissionäre vermittelt. Die 600 Buchhändler bekommen das Buch und stellen es in ihren Laden. Gut, sie sollen noch mehr thun. Sie sollen es Kunden anbieten, den Bibliotheken, den Schulanstalten. Die Schrift wird zur Ansicht in die ganze Stadt ausgebaut. Sie bleibt vielleicht
10 bei einem Liebhaber sitzen, in den meisten Fällen wird sie zurückgesandt. Steht sie unverkauft ein Jahr im Buchladen, so packt sie der sogenannte Sortimentshändler wieder ein und schickt sie als Krebs, als Remittend dem trostlosen Verleger wieder zurück. Er zählt die Häupter seiner Lieben und sieh, es
15 fehlt kein theures Haupt. Er hat nichts verkauft, er hat 1000 Thaler verloren. Was soll aus ihm werden?

Gut; er soll auch 200, 300, er soll 600 Exemplare absetzen; das Uebel bleibt dasselbe; er könnte weit mehr absetzen, wenn die gegenwärtige Methode des deutschen Buchhandels nicht bis
20 zur Abgeschmacktheit naiv wäre. Man schiebt die Schuld der schlechten Geschäfte, die überwiegend im Buchhandel gemacht werden, auf das Publikum. Das ist Thorheit; das Publikum ist nicht so stumpf, als es scheint. Es benutzt nur die Gutmüthigkeit der Buchhändler, es liest die Schriften, ohne sie
25 zu benutzen. Will man denn von manchen Schriften mehr, als die bloße Ansicht? Wer will sie durchlesen, von A bis Z, im gemüthlichen Familienkreise, hinterm Lichtschirm; wer will das? Das Interesse z. B., was dieser oder jener Professor an einer Dichtung von Julius Mosen hat, ist ganz oberflächlich; aber
30 man spricht davon, man will das Buch sehen, beriechen, man braucht es nicht aufzuschneiden, nicht einmal an der Seite und kennt den Ton, die Manier, den Gegenstand des Buches hinlänglich, um darüber au fait zu sein. Ihr gutmüthigen Verleger! Ihr schickt ihm von Stuttgart oder Leipzig das Buch nach Dorpat,

Wien, Triest; der Sortimentshändler schickt's ihm in's Haus; er schickt's zurück, der Sortimentshändler schickt's nach Leipzig, voilà, Petz ist wieder [363] da, der Commissionär schickt ihn in den Schooß der Mutter zurück, in welchen er mit sovielen andern vergeblichen Hoffnungen geboren wurde. So kann ein Buch in 600 Exemplaren versandt sein, in 600 kömmt es wieder zurück – und hat seine Bestimmung erfüllt, ist nicht spurlos vorübergegangen, ist gelesen und beurtheilt worden.

Ich seh' es an mir selbst. Hätten nicht Buchhändler die Gewogenheit, meiner Kritik ihre Nova anzuvertrauen, und versendeten sie nichts; ich würde bald aus dem Zusammenhang kommen oder gezwungen sein, viel Geld auszugeben. Gesetzt, es erscheint in Hamburg eine Schrift von Mundt und wird Niemanden, auch mir nicht zugesandt. Was muß ich thun? Ich muß die Schrift kommen lassen; denn lesen muß ich sie doch! Die Herren Sortimentisten glauben auch hier wohlfeil wegzukommen; sie verschreiben das Buch à Condition; d. h. sie nehmen es nicht auf feste Rechnung, sie behalten sich das Recht vor, das Buch zu remittiren. Toller Gebrauch! Ich weiß keinen andern Ausdruck dafür. Mundts Schrift kömmt, ich lese sie, und – schicke sie zurück. Wer wollte mir verdenken, daß ich einige Thaler, die ich sparen kann, in der Tasche behalte! Ich denke, Herr Veit in Berlin, Herr Perthes und Besser in Hamburg sind reiche Leute, die brauchen meinen Thlr. 20 Slbgr. nicht. Sagte der Verleger: ich versende nur fest! so würde mich der Sortimentist in Frankfurt fragen: Ja, ich verschreib' es, aber Sie müssen es behalten? Ich werde ein saures Gesicht machen und sagen: Nun, wenn's denn nicht anders ist, schreiben Sie nur! Dies soll nur ein Beispiel sein und etwa die HH. Buchhändler nicht verleiten, indem sie mich für einen großen Bücherkäufer halten, mir keine Zusendungen mehr zu machen!

Es ist ein ganz thörichter Wahn, anzunehmen, die Bücher wären da, um gekauft zu werden. Die Bücher sind da, um

gelesen zu werden. Und der Verleger soll bedacht sein, dies Lesenkönnen der Bücher nur durch das Kaufen möglich zu machen. In Frankreich und England hat man diesen Grundsatz. In Deutschland dagegen wird der Autor durch
5 eine falsche Buchhändlermanipulation geplündert. In Deutschland würde dreimal mehr als in Frankreich gekauft werden, wenn unsre schöne Buchhandlungsverfassung nicht das Nichtkaufen und Doch Lesen so sehr erleichterte. Der Pa-[364]
riser Buchhändler verlegt eine Brochüre von Clauzel. Er kündigt
10 sie in den Journalen an und läßt sich einen Gensdarmen an den Laden stellen, wenn der Zudrang der Kaufenden zu stark ist. Wird er ein Narr sein, und seine Brochüre zur Ansicht versenden? Zur Ansicht in den Fauburg St. Germain? Zur Ansicht in die Cabinets der Lektüre? Zur Ansicht in die
15 Provinz? Zur Ansicht in die Kolonien? Nein; die Deutschen sind wirklich grade da am dümmsten, wo sie sich für die Klügsten halten, nämlich in der Literatur.

Wollte man das Kaufen der Bücher nur auf den Ehrenpunkt ankommen lassen, auf den Dilettantismus und den seltenen
20 Trieb, sich eine kleine Bibliothek anzulegen, so würde unter diesen Umständen auch in Frankreich und England so wenig gekauft werden, wie in Deutschland. Von Lamartines Jocelyn, versandt an die Pariser Buchhändler, versandt in die Provinz, würden 1000 Exemplare verkauft sein; während Gosselin, der
25 ihn, glaub' ich, verlegte, wenigstens 5000 Exemplare verkaufte. Cormenins Brochüre, die bald 20 Auflagen erlebt hat, würde, wenn ein Deutscher die schöne auf der Leipziger Buchhändlerakademie gelernte Versendung derselben betrieben hätte, mit Fakturen und Spesen und Commissionsgebühren u. s. w. es
30 kaum auf 3 Auflagen gebracht haben. Also kann man nicht gradezu sagen, der deutsche Schriftsteller wird durch den schlechten Vertrieb, der im deutschen Buchhandel herrscht, um den Vortheil betrogen, den er von seinem Talente ziehen könnte? Ich will an mir selbst ein Beispiel geben. Die vergessene und ver-

schmerzte Wally ist in ihrer ganzen Auflage allerdings vergriffen und Niemand wird wagen, sie wieder aufzulegen. Allein nähme man das Verbot fort, zöge man es als nicht dagewesen von dem Beispiele ab, so würde vielleicht noch eine 2. Auflage
5 nicht grade das, was bei der ersten verdient war, wie das gewöhnlich geht, wieder aufgezehrt haben, es aber bei der Methode à cond. auszuliefern, und zu versenden, nicht höher gebracht haben, als eben auf die 2. Auflage. Im entgegengesetzten Falle, nach Art des französischen Buchhandels, würde
10 der Erfolg um das Doppelte größer gewesen sein.

Es kömmt bei so vielen Schriften darauf an, sie schnell zu haben. Die Neugier läßt sich's wohl einmal etwas kosten. Eh' ich in einer Leihbibliothek Wochenlang mich vertrösten lasse, [365] geh' ich lieber zum Buchhändler und kaufe die Schrift,
15 wenn sie einmal auf andre Art gar nicht angesehen werden kann. Deutschland hat ja nichts, woran es sich erholt, als sein Schriftwesen. Selbst der Indifferentismus unsrer Epoche liegt nur darin, daß die Menschen selbst keine Meinungen mehr fassen wollen; aber – für die Meinungen Andrer, für den
20 Schnack, für die Kritik, für die Conversation werden sie sich immer interessiren. Es liegt in den Voraussetzungen eines nur den Wissenschaften, Künsten und der Literatur zugewandten Volkes, daß sich bei ihm das geistige Kapital weit mehr verinteressiren muß, als in Frankreich und in England, wo es noch
25 andere und für wichtiger gehaltene Hebel des öffentlichen Lebens gibt. Wenn hievon grade das Gegentheil bei uns der Fall ist, so ist der Buchhandel und nicht das Publikum Schuld daran.

Es gibt für den Verleger Chancen genug; aber ein Mittel, sie zu besiegen, ist: Guter Verlag und Ankündigungen. Das
30 Publikum muß im Nu wissen, was erschienen ist. Wo leben wir Alle? In der Provinz. Berlin und Wien – wir leben überall in der Provinz. Eine Hauptstadt gibt es nicht, sie ist unsichtbar, sie ist ideell. Wir alle sind gewohnt, in den Dingen, die uns interessiren, 8, 14 Tage zu spät zu kommen. Hamburg ist gegen Frank-

furt Provinz, Frankfurt gegen Hamburg. Hauptstadt für den norddeutschen Buchhändler ist Leipzig, für den Süddeutschen und rheinländischen Frankfurt. Jetzt gäbe ein Verleger im kleinsten Orte, in Quedlinburg, in Zeitz nach uns-
 5 rer Art eine Schrift heraus; so werden zwei Fälle eintreten: 1.) Er hat die Ankündigungen nicht gespart, die Kritik ist zum Urtheil aufgefordert, das Publikum weiß, was da ist. Der Gelehrte hört von einem neuen Commentar über Tacitus. Wer hat ihn geschrieben? Zumpt. Was ist zu thun? Man kann ihn entwe-
 10 der haben wollen, oder nicht haben wollen. Der Gelehrte läßt ihn kommen und muß ihn behalten. Ein Homo novus schrieb den Commentar. Nun, warten wir die Kritik ab! So ist es in der Gelehrsamkeit, so in den schönen Wissenschaften. Ein Roman von W. v. Wachsmann ist erschienen. Ich mag ihn nicht lesen:
 15 meinetwegen kann er auch nicht erschienen sein. Allein die Grisette will ihn lesen, der Hausknecht, der Kutscher, der Soldat auf dem Wachtposten, der Copist, der sich Sekretär nennt; also die Leihbibliothek muß ihn haben. Sie wird ihn kommen lassen. Wird er nicht ver-/366/langt, was ich noch eher glaube, sie muß
 20 ihn doch kommen lassen, um frisches Material zu haben, und der Konkurrenz mit dem andern Leihbibliothekar im Orte wegen. 2.) Die Schrift ist so wichtig, daß der Sortimentshändler eine Nachfrage a h n t. Er weiß, daß er da und dort Absatz hat, er fragt bei Diesem oder Jenem an, und schreibt, noch ehe die
 25 Schrift erschienen, um schleunige Zusendung der Exemplare, die er fest behält. Oder er fragt nicht nach; er sieht aber ein, daß es fatal wäre, wenn etwas von Rückert, Steffens, Rehfues, Schelling, etwas von Mundt, Heine, u. s. w. angekündigt in den Blättern stünde und er könne damit nicht sogleich zur Hand sein;
 30 er fürchtet, sein Nachbar, mit dem er rivalisirt, drüben könne es und risquire die Verschreibung – nun, dann mag er's wagen, so gut, wie der Seidenhändler en detail den Seidenhändler en gros bezahlen muß, so gut der Spezereihändler seinen Kaffée, Indigo nicht in Commission nimmt, er lasse sich das Buch kommen,

einfach, zweifach, je nachdem er spekulirt! Steht denn nicht eine außerordentliche Prämie auf sein Risiko? Womit verdient denn der Sortimentshändler seine $33\frac{1}{3}\%$, diese beispiellose Prämie! Durch seine Mühe! Gut, aber welche Mühe? die Mühe, die du 5 dir mit einem fremden Artikel, der nicht zieht, nimmst, soll dir ein anderer, für den du vielleicht nichts thust, ersetzen? Dafür, daß das Buch vielleicht ganz einfach von dem Leihbibliothekar des Ortes gekauft wird, willst du ein Drittel des Gewinns haben? Ja, du sollst ihn haben; dann mußt du aber auch das Risiko deiner 10 Geschäftskenntniß tragen, du mußt durch falsche und irrtümliche Spekulation eben so leicht falliren können, wie der Verleger! Spekulire! Das ist die Firma alles heutigen Handels, und du, Buchhändler, bist sehr erzürnt, wenn man dich nicht als Kaufmann anerkennt, du bist eifersüchtig auf die, 15 welche in dir keinen eigentlichen Kaufmann sehen wollen!*)

Die Reform des deutschen Buchhandels, wie sie dringend nothwendig wird, ist demnach in folgenden Grundzügen enthalten:

[367] 1) Der Verleger versendet nur noch Schriften, die 20 Spekulationen auf die Masse sind und des Colporteurs bedürfen! Demnach, alle heftweisen Unternehmungen, Zeitschriften, Encyklopädien, Kupferstichsammlungen, kurz Alles, was sich erst durch Autopsie empfehlen kann! Auch wissenschaftliche Werke, Handbücher, wenn der Verleger einmal 25 darauf besteht und fest glaubt, die Ansicht werde zum Kaufe veranlassen.

2) Alles Andre von literarischen Produkten ist zu betrachten, wie jene Geheimnisse der Essigfabrikation u. s. w. die nur ver-

*) (Anmerkung eines Sortimentshändlers.) Ohne $33\frac{1}{3}\%$ können wir nicht bestehen, da wir ohnehin dem Publikum schon 10% vergüten. Mein Laden kostet mich fl. 400; meine Commis kosten fl. 1200. Fuhrkosten und Spesen jährlich fl. 800: macht fl. 2400. Wo soll das her?

siegelt ausgegeben werden. Dahin gehören alle Originalschriften namhafter Gelehrten, alle poetischen Produktionen, alle Gelegenheitsschriften. Sie werden nicht versandt; sondern nur angekündigt und stapeln in Leipzig, Frankfurt, in Berlin, an so vielen Commissionsörtern, als es passende Verbindungen gibt.

5 3) Der Verleger kündigt seinen Verlagsartikel erst auf Verlagszetteln an. A Condition wird nichts verabfolgt. Wer ein Buch sehen will, muß es auch bezahlen: das ist ein natürliches Autor- und Verlagsrecht. Denn wer würde es sehen wollen, ohne es zu lesen? Und es benutzen (denn das ist Lesen)

10 und nichts dafür bezahlen, ist unbillig und jedem analogen Verhältnisse schnurstracks widersprechend.

4) Wer auf Verlagszettel achten will, wer da glaubt, er müsse das Buch schnell haben, weil es vielleicht sein Rival auf Risiko verschreibt, wer gewiß weiß, daß er das Buch absetzt und schon Aufträge hat; der verschreibe das Buch vor der Erscheinung und er wird $33\frac{1}{3}\%$ vergütet erhalten.

15

Ich weiß, daß zu diesen Vorschlägen grade diejenigen HH. Sortimentshändler lächeln werden, welche eine hübsche Firma am Laden und Kundschaft haben, und diejenigen mich verwünschen, welchen Brod zu verdienen, allerdings sauer wird. Allein der Verleger, der doch das Meiste auf's Spiel setzt, ist sich selbst der Nächste. Auch er wird zu diesen Vorschlägen zweideutig blicken. Er denkt, je mehr er versendet, desto mehr käme unter die Leute und hafte hier und dort. Großer Gott, Bücherkaufen ist die Sache weniger Menschen. Ich bin gewiß, daß sich diese Ueberzeugung, wenn sie sich mit der verbindet, Bücherlesen ist die Sache Aller, zuletzt meinen Vorschlägen bereitwillig fügen wird.

20

25

Das Beste an diesen Vorschlägen ist, daß sie, um eingeführt zu werden, keines Leipziger Börsendekrets bedürfen. Es [368] steht jedem Verleger frei, sie in Betreff seiner Artikel geltend zu machen. Er mache nur den Anfang! Freilich darf es kein unbedeutender Verlag sein, der sich auf diese Weise eröffnet,

30

obschon die Firma es nicht macht, sondern das Buch . Gesetz, es schriebe Jemand:

Kleines Buchhändlerlexikon
oder

- 5 Alphabetische Aphorismen über die deutschen Buchhändler
und versendet nichts von diesem Buche und gäbe es nur auf
feste Rechnung, ich bin gewiß, er würde 600 Exemplare an 600
Buchhändler verkaufen . Würde der Thor aber das Buch ver-
senden , so kämen ihm von 600 vielleicht 590 wieder zurück .
10 Das ist Demonstration ad hominem! Allein man mache nur hie
und da den Versuch und in einigen Jahren wird der Buchhandel
eine ganz neue Gestalt gewonnen haben.

K. G.