



Staats- und  
Universitätsbibliothek  
Bremen

# **Staats- und Universitätsbibliothek Bremen**

**DFG Projekt Die Grenzboten**

## **Die Grenzboten**

**Berlin u.a., 1841 - 1922**

P-., Philipp: Der deutsche und der französische Buchhandel.

**urn:nbn:de:gbv:46:1-908**

## Der deutsche und der französische Buchhandel.

Von Philipp V.

Das Gedeihen und die Richtung einer Nationalliteratur hängt oft von vielen kleinen Umständen ab; der Buchhandel übt hierin einen mächtigen Einfluß aus. Die Schriftsteller haben Unrecht, sich als den Reiter und den Buchhändler blos als das Roß zu betrachten, welches sie trägt, weil sie dessen nicht entbehren können. Der Buchhandel hat bei jeder modernen Nation, wo die Gestaltung der Literatur eine entschiedene Ausdehnung erhalten hat, zum wenigsten ein Drittel dazu beigetragen. Daß Deutschland der erste Literaturstaat der modernen Welt ist, hat unstreitig zum Theil darin seinen Grund, weil der deutsche Buchhandel der bestorganisirte unter allen andern ist. Warum hat das heutige Italien keine Literatur? Fehlt es der reichen südlichen Phantasie an Elasticität und Zeugungsfähigkeit, an großen Mustern, an literarischen Schätzen, an Naturschönheit? Warum hat das neue Spanien keine Literatur? Weil in beiden Reichen der Buchhandel keine tiefere Wurzel hat, und nur wie auf sandigem Boden in einzelner Gestalt sich zeigt. In Italien hat der Nachdruck jede Verlagsunternehmung bisher getödtet. Der lombardische Buchhändler fürchtete von seinem Nachbarn, dem toskanischen, nachgedruckt zu werden; der toskanische fürchtete den römischen, den sicilianischen u. s. w. — So wagte keiner ein größeres Unternehmen auf eigene Kosten zu beginnen, aus Furcht, sein Nachbar werde sein Faß abzapfen, und den abgezapften Wein um die Hälfte verkaufen. Der italienische Schriftsteller fand\*) keine Auswege für seinen Fleiß, für seine Phantasie; nur der Reiche konnte seine Erzeugnisse ans Licht bringen, auf eigene Kosten oder mit bedeutender Entschädigung; aber der Reiche ist nicht immer zugleich der Geistreiche, der Kenntnißreiche.

\*) Das Nachdruckgesetz, welches in neuester Zeit von der österreichischen Regierung in Italien eingeführt wurde, hat hierin viel geändert.

In Spanien, wo der Krieg jeden Handel tödtete, konnte der Buchhandel keine Ausnahme machen, und mit ihm liegt auch die Literatur zu Boden. Und will man hieran nicht glauben, so sehe man auf Belgien, wo trotz allen Denkmälern der Geschichte, trotz dem Fleiße und dem besten Willen der Gelehrten, dennoch keine Literatur zu Stande kommt, weil der Buchhandel da in seinen Kinderschuhen ist. Die großen Nachdrucktablissements arbeiten für das Ausland; der einheimische Schriftsteller findet weder Verleger noch Käufer. Wer wird es wagen, dem jungen einheimischen Talente Kosten und Aufmerksamkeit zu widmen, wo die großen Renommées einer fertigen Nachbarliteratur so bequem und wohlfeil den Säckel und die Lesetische füllen? Und bleiben wir bei der französischen Literatur stehen, so finden wir einen Hauptgrund ihrer Unterscheidung von der deutschen in dem Unterschied zwischen der Art, wie der Buchhandel bei beiden Nationen betrieben wird. Der deutsche Buchhandel ist ein Föderativstaat; da dominirt keine Stadt, keine Firma. Es ist ganz gleich, ob ein Buch in Berlin oder in Pforzheim, in Wien oder in Grima, in Hamburg oder in Altenburg gedruckt wird. Alle Wege führen nach Rom, alle Wege führen nach Leipzig. Der Gelehrte, der in dem Archive irgend eines kleinen, uralten, vergessenen Städtchens wichtige Forschungen gemacht hat, findet in seiner Nähe immer einen unternehmungslustigen Buchhändler, der ihm Aufmunterung und Müheentschädigung bietet, und zur Meßzeit nach Leipzig seinen Namen und sein Werk auf den großen Markt der Berühmtheit führt. Es ist in Deutschland völlig gleich, wo der Dichter lebt. Sehen wir nur unsere lebenden Berühmtheiten; Uhland wohnt in Tübingen, Strauß in Stuttgart, Arndt in Bonn, Gervinus in Heidelberg, Grillparger in Wien, und Ranke und Mittermaier, und Görres und Neander; und Carus und Freiligrath und Rückert! In wie vielen Himmelsgegenden zerstreut lebt die deutsche Literatur! Und die Mannigfaltigkeit ihres Aufenthaltes bringt auch die Mannigfaltigkeit ihrer Dichtungen und Produktionsgattungen hervor. In Frankreich dagegen sind Literatur und Buchhandel centralisirte Staaten. Der Gelehrte und Schriftsteller der Departementalstadt oder gar des Provinzstädtchens, trotz seiner seltenen Kenntnisse, seines seltenen Talentes, zerarbeitet sich während seines ganzen Lebens umsonst, um zur Anerkennung bei seiner Nation zu gelangen, oder auch nur ihr bekannt zu werden. Der französische Schriftsteller, der zu ganz Frankreich sprechen will, bedarf eines Pariser Verlegers. Der Stempel „Paris“ muß einem Buch aufgedrückt, wie der Stempel der Könige

einer Münze aufgeprägt sein muß, wenn sie im Lande allgemeine Geltung haben sollen. So wie man Paris überall vor Augen haben muß, wenn man von Frankreich spricht, so muß man auch im Buchhandel zunächst den Pariser betrachten, wenn man überhaupt von dem französischen sprechen will.

Während längerer Zeit mußte man, um in Paris den Buchhandel zu treiben, eigends dazu brevetirt sein; erst mit der Julirevolution von 1830 wurde der Buchhandel von diesem Joche befreit, wiewohl es noch schwer auf der Schulter seiner ältern Schwester, der Druckkunst, lastet. Ein dummer legislativer Streich, die Fabrikate, und nicht die Fabrik selbst zu emancipiren! Daher kommt es, daß die Stadt Paris heutigen Tages höchstens achtzig Buchdrucker zählt, während der letzte Abreßkalender die Zahl der Buchhändler auf nicht weniger als nahe an 500 angiebt. Hierbei muß man noch wenigstens ein ganzes Hundert Bureaux zählen, wo Abonnements auf Zeitungen, andere periodische Schriften und überhaupt auf solche Werke, die auf Subscriptions erscheinen, angenommen werden; denn in allen diesen Etablissements wird der Buchhandel mehr oder weniger getrieben, oder mindestens als Pflückerhandwerk, unter dem Namen Colportage, ausgeübt. Man bemerke überdieß, daß von jenen 80 pariser Buchdruckern mehr als 30 zu gleicher Zeit den Buchhandel treiben. Es läßt sich hiernach leicht schließen, wie erstaunlich die Concurrenz ist, und wie sehr der Gewinn, wenn nämlich einer da ist, zerstückelt werden muß.

Die pariser Buchhändlerzunft läßt sich in verschiedene Categorien eintheilen. Obschon dieser Handel dem Scheine nach eine Einheit bildet, so dürfte doch keine andere so viele verschiedene Operationen aufzuweisen haben. Unsere Absicht ist zwar nicht, ihm in allen seinen unendlichen Verzweigungen zu folgen; allein wir wollen für's erste seine zwei sehr von einander getrennten Hauptäste vornehmen. Wie in Deutschland so auch hier unterscheidet man einen productirenden, und einen ausschließlich commercirenden, d. h. als Sortimentshandel sowohl für's Aus- als Inland, für Depot und Commissionsartikel. Der Sortimentshandel hat in allen Ländern seine großen Verdienste, denn er ist es eigentlich, der das schöne Amt hat, das Licht überall hinzutragen, selbst bis in die niedrigste Hütte. Wenn man jedoch den Buchhandel in seiner höhern Bedeutung faßt und von seiner Wirkung auf die Literatur sprechen will, so muß man wohl zunächst von dem Verlagshandel sprechen, denn nur er steht in unmittelbarem Verhältnisse mit

den Schriftstellern, nur er ist's der eigene Gefahr und Risiko den nützlichen Kenntnissen ein weiteres Gebiet verschafft, oder das seinige zur Unterhaltung des gebildeten Publikums beisteuert, entweder durch Wiederausgabe älterer Werke, oder durch Herausgabe von neuern. Er allein ist es demnach auch, der den Druckereien Nahrung zuführt, die Papierfabriken, die Buchbinderwerkstätten und eine unendliche Menge Nebenbeschäftigungen, die nur Handlanger des producirenden Buchhandels sind, in Bewegung setzt.

Man hat in neuerer Zeit die Rückschritte und schlechten Verhältnisse des französischen Verlags Handels auf eine auffallende Weise bemerkt. Die Ursachen hiervon sind nicht schwer zu combiniren. Gesezt, es wird ein Buch beim Verleger angekündigt, und der Preis zu 7 1/2 Franken per Band angesetzt, welcher Preis für die meisten Werke die als Gelegenheitschriften nur ein vorübergehendes Interesse darbieten, für ungeheuer gelten kann. Wie sollte man annehmen dürfen, daß zu solchen Preisen eine große Anzahl Exemplare abgesetzt werden, (wo nicht etwa bei außerordentlichen Umständen,) da es doch so leicht ist, seine Begierde nach dem Inhalt des Buches für wenige Sous in den Besekabinetten zu befriedigen? Man frage nur die Verlagsbuchhändler von wie vielen neuen Werken sie mehr als 500 Exemplare auflegen, trotz den großsprechenden Anzeigen, die sie in die Zeitungen setzen lassen, und theuer bezahlen müssen, welche Anzeigen der Literatur so nachtheilig sind, und mit der Zeit dem Buchhandel den Gnadenstoß geben werden. Der deutsche Verleger zählt auch oft nur auf die Leihbibliotheken, aber dann ist auch Honorar und die ganze Produktion darnach berechnet. Er ist nicht gezwungen, in der theuren Residenz (und Paris ist theurer als alle deutschen Residenzen) drucken zu lassen und der deutsche Leihbibliotheken-Schriftsteller darf wahrlich nicht in Paris leben. Der französische Verleger ist aber auf Beides geradezu hingewiesen.

Und könnte er die Bücher noch zum angesetzten Preise anbringen! Allein nichts weniger als dies; nur eine sehr geringe Anzahl wird ihm dafür von Privatpersonen abgenommen; die meisten Exemplare wandern zu den Commissionshändlern, die in Paris selbst, oder in den Departements das Geschäft von Wiederverkäufer oder Unterschleifer treiben, und die nur fast immer einen viel bedeutendern Gewinn als in Deutschland haben, ohne die mindeste Gefahr zu laufen und gewissermaßen ohne baare Auslage, wenn nämlich ihr Haus in gutem Ruf steht. Dabei ist der Bankerott der Sortimentshändler, namentlich der Provinz

viel häufiger als in Deutschland, wo Leipzig gewissermaßen einen Arealpag bildet, und die Commissionäre eine stete polizeiliche Uebersicht über die Zahlungsfähigkeit dieses oder jenes Hauses ausüben können. Wir wollen nun einmal sehen, wie die Sachen gewöhnlich sich zutragen, und um nichts zu behaupten, was einer Uebertreibung oder Täuschung ähnlich sieht, werde ich hier die Rolle eines Verlagshändlers spielen.

Ich gebe zwei Octavbände heraus. Die Anzeige davon hat Ihnen die meist geleseene Zeitung in den ausgesuchtesten Worten gegeben; dafür habe ich nicht mehr als 400 Franken gezahlt. Seit acht Tagen laufe ich beständig herum bei allen denen, die Vosanen des Ruhmes in ihrer Macht haben; ehe es noch vier Uhr Nachmittags geschlagen, habe ich jeden Tag schon fleißig die Cour bei den Zeitungsdirectoren gemacht und habe meine Zeit nicht unnütz durchgebracht, denn Sie werden gewiß in 5 bis 6 anderen Blättern Anzeigen von einer eigenen Art gelesen haben, denen man den eben so sinn- als bedeutungslosen Namen Reclam (Lobhudelei oder Großsprecherei) giebt, und zwar um mich dem Gebrauch meiner Collegen anzuschließen. Sie haben also daraus ersehen, daß mein neuer Artikel ein wahres Meisterstück ist, und daß ich an einem einzigen Tage mehr als 1000 Exemplare davon abgesetzt habe, wenn gleich die ganze Auflage nur deren 800 betragen.

Mein Verfasser ist vor Freude ausgelassen, denn er ist naiv genug, um die Lobhudeleien, die mein Interesse mir vorgeschrieben hat, für so und so viel per Zelle seinen Ruhm spenden zu lassen, für buchstäblich wahr anzunehmen; und ich darf mich noch glücklich schätzen, wenn er diese nämlichen Lobsprüche mir vor die Nase haltend, seine Forderungen nicht verhältnißmäßig steigert, für das neue Manuscript, das er mir bringt. Sie werden mir hoffentlich die Mittheilung dieser Familiengeheimnisse zu gut halten, und mir erlauben, zu meinen zwei Octavbänden zurückzukehren. Nachdem alle Auslagen für Papier, Drucklohn, Anzeigen und Honorar bezahlt sind, kommen diese zwei Bände nur auf 6000 Franken zu stehen. — Nun wohl! werden Sie sagen, wenn die 800 Exemplare zu 15 Franken abgesetzt worden, so bringt dies gerade das Zwiefache der Auslage hervor, und das ist denn doch eine ganz hübsche Operation. — Das Zwiefache der Auslagen!.., Ei, ei, lassen Sie sich doch enttäuschen. Das Werk, wofür ich Sie als ehrlichen Privatmann 15 Franken zahlen lasse, muß ich für 10, vielleicht gar für 9½ dann meinen Collegen überlassen, die sich mit den Sortiments vom Detailhandel abgeben. Es ist wahr, auch der deutsche Sortiments-

Händler erhält einen Rabatt von 25 oder 33  $\frac{1}{3}$  Procent; aber ist Ihnen denn gar nichts bekannt von den 7 pro 6, 13 pro 12 und 27 pro 24? — Dieses Rauberweßsch, das zum Handwerk gehört, und wovon Sie die unheilbringende Bedeutung nicht kennen, will so viel sagen, daß das glücklichste, was für mich drauf stehen kann ist, daß ich meine Bücher verkaufen kann für  $\frac{1}{3}$  unter den Preis, oft ohne den bestimmten Rabatt zu rechnen, so ungefähr wie man in früherer Zeit die kleinen Pastetchen verkaufte aus Furcht, daß sie einem über dem Hals blieben; das heißt nämlich, daß ich außs Duzend ein Exemplar in den Kauf geben muß; je mehr man denn nimmt, je übertriebener werden die Forderungen der Käufer, will ich also 24 absetzen, so muß ich fürs nämliche Geld 27 Exemplare geben, und so steigt das Verhältniß von Duzend zu Duzend; ja ich kenne einen meiner Confrater Verlags Händler, die auf 100 Exemplare 25 zugeben, während der gewöhnliche Rabatt darum nicht minder wird! — Aber warum das? — Weil bei der ganzen Sache nichts Bestimmtes ist, als meine bereits gethane Auslagen; weil mit Hinsicht auf meinen Gewinn alles blos problematisch ist.

Man ist in Deutschland gewöhnlich der Meinung, der französische Verlags Händler gebe seine Artikel nur auf feste Rechnung der Sortimentshandlung und diese könne dieselben auf keinen Fall zurückgeben. Dieß ist falsch. Auch in Paris wird viel à condition gegeben, das heißt, daß sie nur die Exemplare zu bezahlen haben, welche sie selbst wieder verkauft haben werden. Hat nun ein Buch keinen andern augenblicklichen Werth, als daß es zur Mode geworden, dann behalten die Exemplare, welche man nach 5 oder 6 Monaten unverkauft zurück giebt, nicht einmal den Werth als weißes Papier. Es sind theure Kostgänger, für welche man wie in Deutschland noch die Miethe in den Fächern unserer Waarenlager oder Packhäuser bezahlen muß. — Woher kömmt es denn, daß ich immer von diesen oder jenen Verlegern höre, daß sie erstaunliche Summen, 100, 150, 200tausend Franken und mehr an einem einzigen Werke gewonnen haben? Wie kömmt es endlich, daß man in Paris mehre Buchhändler aufzählt, die überaus reich sind? — Auf diese beiden Punkten werde ich Ihnen den Bescheid geben, daß Sie von äußerst seltenen Ausnahmen sprechen. Nehmen Sie das Buchhändleradreibuch von Schulz zur Hand, und vergleichen Sie damit das *Annuaire du commerce* von Didot. Wie viel größer ist die Zahl der reichen deutschen Buchhändler als die der

Französischen! Sie dürfen dabei eine Hauptsache nicht vergessen: der deutsche Buchhändler hat ein ständiges Publikum vor sich; der französische ein wechselndes, launenhaftes, veränderliches. Der französische Schriftsteller ist bei Weitem mehr dem Wechsel der Mode unterworfen, als der deutsche. Daraus ergibt sich, daß im Buchhandel mehr als in allen andern Geschäften, Glück und auch Geschicklichkeit in Betracht kommt; man muß eine literarische Reputation zu benutzen wissen, wenn sie crescendo ist; allen Vortheil daraus ziehen, so lange sie sich in ihrem Culminationspunkt befindet, und sie fahren lassen, wenn's mit ihr bergabwärts oder durcheinander geht; man muß überhaupt den Geschmack seines Publikums genau zurathziehen und allen seinen Phasen, mitunter auch seine Caprizen auf dem Fuße folgen. — Wollen Sie diesen Geschmackswechsel begreifen? — Wohlan!

Es gab eine Zeit, wo die kleinste Flugschrift zu tausend Exemplaren in kurzer Zeit vergriffen wurde; heutigen Tags würde ich mich wohl davor hüten, eine Broschüre zu verlegen, wenn sie auch von der Feder eines Alphons Karr herrührt, es wäre denn, der Verfasser nähme die Druckkosten für seine Rechnung, denn das Publikum will jetzt durchaus keine Flugschriften mehr haben; politische Spekulationen sind ihm nicht weniger zuwider; gedruckte Theaterstücke kann man jetzt nicht mehr so gut verkaufen wie vormals, weil man die Pracht der Decorationen, den Knalleffekt und alle jene Nebendinge, die bei den neuern Dramen zur Hauptsache geworden, und den ganzen Werth der Stücke ausmachen, im Drucke nicht vor Augen stellen kann; die historischen Denkschriften oder Memoiren, die so hoch in Schwung waren, sind jetzt gleichfalls im Sinken, da man in ihnen nichts anders mehr erobern will als einen Roman unter einer andern Form, und zwar nach der Anzahl apocrypher Denkschriften, mit denen der Buchhandel überschwenmt worden; man war eine Zeit bis zum Nasenwerden auf mittelalterliche Werke erpicht, aber auch diese haben ihren ganzen Credit eingebüßt; die Apostel der neuern literarischen Schule haben meistens selbst ihre vermeintlichen Gottheiten abgeschworen; die amerikanische Schreibart, wie man sie nannte, die so wunderbar schön klang, aber zugleich vor lauter Bombast und Schwulst unverständlich war, hat ihren Ruhm längst überlebt. Das eigensinnige Publikum endlich verlangt nicht mehr die früher beliebten hochtrabenden Worte; höchstens duldet es noch, daß drei Beiwörter einem Hauptwort als Adjutanten zur Seite stehen; ja es geht in seiner Furchtheit so weit, daß es *horribile dictu* Ideen in den Büchern verlangt!

Aber, ruft der Nichtkenner aus, die Menge Lesekabinette, die fortwährend mit Lesern vollgepfropft sind, und deren Fenstersehenden so mit Bücheranzeigen überdeckt sind, daß das Tageslicht beinahe nicht hineinbringen kann! Freilich! Aber die französischen Lesekabinette sind nicht um ein Haar besser als die deutschen Reichbibliotheken; solche Anstalten sind in allen Ländern das Paradies der schlechten Bücher, und die Hölle der guten Werke. Man schafft sich darin nur Bücher von vorübergehendem Werthe an, schofeles Zeug, das die Mode auf kurze Augenblicke in ihren Schutz genommen; und überdies werden dahin gar so viele neue Bücher zu Markte getragen, daß nur diejenigen gekauft werden, welche man zu einem beträchtlichen Rabatt haben kann, wozu sich kein nur einigermaßen rechtschaffener Verleger entschließen wird, zumal so lange das Buch noch neu ist. — Wie kommen sie denn aber dazu? — Da ist eben der Stein des Anstoßes. Der Buchhandel ist unter allen Industriezweigen der einzige, dessen Erzeugnisse in ihrer Fabrik theurer verkauft werden, als in den Läden oder Magazinen, und dies kann auch nicht anders kommen. Die „Schleuderer“ die im deutschen Buchhandel so verrufen sind, haben hier weit leichteres Spiel, da die Bedingungen der Verlags Händler nicht für alle Sortimentshandlungen gleich gestellt werden, so daß einer wirklich wohlfeiler als der andere zu verkaufen im Stande ist.

Die glücklichsten unter meinen Confraters sind noch diejenigen, welche Bücher von technischem oder wissenschaftlichem Werthe verlegen, welche für eine gewisse Klasse von Lesern bestimmt sind, was man eine Specialität nennt; die Wörterbücher haben gewöhnlich gleichfalls einen guten Abzug; auch giebt es Wiederauflagen solcher Werke, deren Debit sich bewährt hat, welche demnach viel Wahrscheinlichkeit für einen guten Gewinn darbieten; ich will Ihnen, ohne den Namen zu nennen, das Beispiel eines Verlegers anführen, welcher die Früchte seiner ausgemacht guten Ueberlegung einerndtet. Er hat seine Sache ohne Zweifel sehr gut berechnet. Er kauft nie Handschriften neuer Werke, immer blos das Recht des neuen Verlags solcher Werke, deren guter Success sich ausgewiesen hat, wie z. B. die Werke Walter Scotts. Je mehr man deren abgesetzt hat, mag er gedacht haben, je mehr Wahrscheinlichkeit habe ich dann wieder zu verkaufen. In der That, wenn von jedem der Walter Scott'schen Romane 6000 Exemplare zu 10 Fr. verkauft worden sind, so müssen deren wohl viermal so viele abgesetzt werden, wenn man den Preis auf 25 Procent von dem frühern herab-

setzt. Nachdem er die Erwählbaren, wenn ich mich so ausdrücken darf, verlegt hat, begiebt er sich in den Verlag der Wähler. Dies ist einer der glücklichsten Gedanken, worauf man seit langer Zeit im Buchhandel gerathen ist, ein für's Publikum noch ersprießlicherer Gedanke als für den, der ihn gehabt, denn durch dies Mittel, welches nur für wirklich gute Werke angewendet werden kann, werden diese zu solchen mäßigen Preisen umgesetzt, daß jeder dazu kommen kann, und die Leute werden von schlechten Büchern, die ihnen theurer zu stehen kommen, abgeleitet.

Können Sie mir nun erklären, woher es kommen mag, daß man sehr gute Werke von den berühmtesten Verfassern, beinahe um Nichts, sogar in den Körben der Büchertröddler antrifft? — Ach Gott, ja! das ist wiederum eine von den vielen Plagen, womit dieser Erwerbzweig heimgesucht ist. Nicht alle unsere Verleger sind Didots, Lefebvres, Panhoulle, Jurne, Wurz, Dufoy; es giebt deren, die unter dem äußeren Schein einer gewissen Wohlhabenheit, in gar großer Noth stecken, diese glauben Vertrauen einzulösen grade durch dasjenige, was sie völlig darum bringen muß. Wenn es mit dem Debit eines von ihnen verlegten Werkes nicht recht mehr fortgehen will, so borgen sie eine durchgehends mäßige Summe auf die 2 bis 300 Exemplare, die ihnen übrig geblieben sind, und wenn sie zur Verfallzeit nicht zurückzahlen, was bei derartiger Spekulation nur allzu oft geschieht, so wird ihr Pfand zu einem Spottpreis veräußert, und belandet gewöhnlich in den literarischen Beirhäusern der Rue St. Jacques, um zu Ballenpreis in die Provinzstädte oder ins Ausland, vorzüglich nach Amerika versendet zu werden. Ein gleiches Schicksal trifft die Verlagswerke eines bankerottmachenden Buchhändlers, und selbst die Werke Chateaubriands sind gegen eine solche traurige Krisis nicht affecurirt.

Stellen Sie sich nun einmal vor, was davon kommen muß, wenn die Regierung, welche bekanntlich den pariser Buchhändlern ein Kapital von 3 Millionen geliehen hat, die ungeheure Menge Bücher, die ihm zum Unterpfand gegeben worden, mit einem Mal dem Meistbietenden öffentlich verkaufen wollte. Ich könnte Sie noch in das dunkle Labyrinth vieler Hundert anderer Schlupfwinkel und Seitenwege des hiesigen Buchhandels sehen lassen, müßte ich nicht fürchten, die Geduld Ihrer Leser zu ermüden, von denen gewiß die meisten eher geneigt sind, Bücher zu kaufen als zu verlegen, und es ist ein alter Grundsatz: Wenn dem Gast das Essen schmecken soll, so darf man ihn nicht allzulange in der Küche umherführen.