

## Nichtamtlicher Theil.

### An die Deputation des Buchhandels zu Leipzig.

Die Verlagsbuchhändler in Leipzig haben bis jetzt keine andere Gelegenheit, die Erzeugnisse ihrer Collegen zu sehen und kennen zu lernen, als wenn sie sich dieselben à Cond. verschreiben, was beiden Theilen unnöthige Arbeit und doppelte Schreiberei verursacht. Ich richte daher an die Deputation das Gesuch, sämtlichen Buchhändlern Leipzigs Gelegenheit zu verschaffen, die Erzeugnisse der Leipziger Pressen kennen zu lernen. Ein Local dürfte „die deutsche Buchhändlerbörse“ bieten. Die Verleger würden sicher auf eine Aufforderung der Deputation ihre Producte mit Factur gern übersenden. Einer der Herren Deputirten würde natürlich abwechselnd — und mit Zuziehung der übrigen Mitglieder des Vereins — die Mühe übernehmen, die eingegangenen Schriften aufzulegen und nach 2—4 Wochen nebst Original-Factur an die Einsender zurück zu schicken.

Ich würde es auch im Interesse des Buchhandels für sehr zweckmäßig halten, wenn Gelehrten und Bücherfreunden der Zutritt gestattet würde.

Otto Wigand.

### Der deutsche Buchhandel in Amerika.

Winke für Verleger Deutschlands.

Vor etwa neun Jahren wurde, so viel uns erinnerlich, von einem Verein deutscher Verleger die Idee aufgenommen, für ihren Verlag neue Absatzquellen in Amerika zu suchen, und sandten dieselben zu dem Ende Herrn Garrigue nach Amerika, um an Ort und Stelle zu erkunden, ob und wie diese Idee ins Leben zu fördern sei. Was Hr. G. damals berichtet, ist uns nicht bekannt, nur so viel wissen wir, daß aus der Sache Nichts wurde. Nachdem wir nun den amerikanischen Buchhandel sowohl wie den deutschen Buchhandel in Amerika, durch persönliche Anschauung und praktische Erfahrung in fremden Buchhandlungen und jetzt in eigener kennen gelernt, fühlen wir uns durch unsere Anhänglichkeit und Liebe zum Buchhandel, welchem wir uns seit zwanzig Jahren gewidmet, lebhaft angeregt, unsere Ansichten darüber, auf welchem Wege für Werke deutscher Literatur ein umfangreicher Absatz in Amerika zu erzielen ist, hie vorzulegen.

Der amerikanische Buchhändler achtet Bücher gleich jeder andern Waare, bekümmert sich weniger um den innern Werth derselben als darum, ob das Buch verkäuflich und Geld damit zu machen ist. Die Verleger betreiben unter sich Tauschhandel, so daß sie die in Tausch genommenen Artikel dem Sortimentshändler zu den nämlichen Bedingungen, wie der Verleger selbst, verkaufen, daher die Sortimentshandlungen ihren Hauptbedarf in der Regel nur durch einen der bedeutendsten Verleger beziehen. Die Auflagen werden immer sehr stark gemacht, und um schnell zu verkaufen, die Preise äußerst niedrig gestellt, wodurch bei einem, im Einzelnen zwar geringen Nutzen, im Ganzen aber ein recht ansehnlicher Gewinn gemacht wird. Auch giebt es bedeutende Verleger, welche ihren Verlag lediglich durch Agenten durch das ganze Land verkaufen lassen. Diese bekommen nämlich die Bücher zum Drittel oder zur Hälfte der angenommenen Preise und verkaufen sie an Buchhändler und Jedermann so theuer sie können, ohne dabei auf feste Preise zu halten. Die Bücher werden stets elegant gebunden ausgegeben, ansgenommen davon sind Romane und periodische Schriften, welche gewöhnlich brochirt erscheinen. In Commission wird Nichts versandt, sondern nur gegen baar, oder drei bis höchstens sechs Monate auf Rechnung.

In derselben Weise, wie der amerikanische Buchhandel, muß auch der deutsch-amerikanische gehandhabt werden, wenn er lohnend werden und Bedeutung erlangen soll. Wenn daher die Verleger

Deutschlands, oder auch die bedeutendsten nur, sich vereinigen, in Philadelphia, der Hauptstadt des transatlantischen Deutschlands, oder in New-York, quasi ein Verlags-Geschäft, mit welchem das Exportiren der amerikanischen Literatur zu verbinden, zu gründen und ihren Verlag unter der Bezeichnung: „Amerikanische Ausgabe“ mit der Firma des besagten Geschäfts versehen, gleichsam als sei das Buch an dem betreffenden Orte erschienen, daselbst stets vorräthig halten, so würden alsdann die deutschen Buchhandlungen Amerikas ihren Bedarf von dem besagten Etablissement beziehen müssen, wie es natürlich auch in beiderseitigem Interesse läge, und schon hierdurch würde das Unternehmen hinreichend gesichert sein. Halten dann die Verleger auf möglichst niedrige Preise, so sind sie vor Nachdruck, ein sehr zu berücksichtigender Punkt, in Amerika vollkommen geschützt. Wir leben der festen Ueberzeugung, daß auf diesem Wege der deutsch-amerikanische Buchhandel in Kurzem ein Ansehen und einen Umfang erreichen würde, der selbst die größten Erwartungen übertreffen möchte; die Sache muß nur mit Energie und Umsicht in Angriff genommen werden. Der Anfang wäre leicht gemacht durch die vorhandenen, mit neuen Titeln zu versehenen Borräthe. Daselbe gilt auch von Kupferstichen, Lithographien und überhaupt von Bildern, bei denen es jedoch vortheilhaft, daß die Benennungen in englischer Sprache mit hinzugefügt würden.

Mehrfach wurde uns von amerikanischen Buchhändlern in Städten von 10 bis 20,000 Einwohnern, wovon ein großer Theil Deutsche, geäußert, daß sie, um den Nachfragen nach deutschen Büchern zu genügen, sie darum auch Lager halten würden, wenn sie solche billiger beziehen könnten, als sie durch die deutschen Sortimentshandlungen hier im Lande zu bekommen seien. Solcher Städte giebt es in den Vereinigten Staaten eine große Zahl. Also auch nach diesen Orten, wohin bisher nur selten ein deutsches Buch dringt, würde auf Absatz zu rechnen sein, sobald deutsche Bücher leichter und billiger zu beziehen sein wären.

Zu welcher schönen Hoffnungen der deutsch-amerikanische Buchhandel berechtigt, beweist das rasche Aufblühen desselben seit ein paar Jahren. Gegenwärtig entwickeln die deutschen Buchhändler eine ungemeine Thätigkeit. Bei F. W. Thomas in Philadelphia erscheint in einer eleganten Octav-Ausgabe und zählt bereits über 5000 Subscribenten: „Schöffe's Novellen und Dichtungen. 3 Bde. oder 45 Lieferungen à 10 Ets., compl. 4 Dollars 50 Ets.“, umfassend die Sauerländer'sche Ausgabe in 15 Bänden, welche hier 8 Dollars kostet. Bei demselben Verleger erscheinen jetzt in zweiter Auflage: „Thomas Paine's sämtliche Werke, 3 Bände oder 24 Lieferungen, à 10 Ets.“ Strodtmann & Lorey in Philadelphia bringen seit Juli im nämlichen Format und gleicher Tendenz und Ausstattung der Münchener fliegenden Blätter: „die Locomotive“, per Band in 26 Wochennummern 1 Dollar 50 Ets., und bei Hermann J. Meyer in New-York erscheinen seit Juni: „Meyer's Monatshefte, per Heft 25 Ets.“, welche bereits gegen 5000 Abnehmer haben.

Möchten vorliegende Andeutungen Beachtung finden.  
Philadelphia, August 1853.

Sehr wünschenswerth wäre es, weitere Stimmen über den angeregten Gegenstand zu hören, wenn damit nur der Zweck des Ganzen: „bedeutender und massenhafter Absatz deutscher Literatur“ erreicht wird. Mein im October 1844 dem deutschen Verlagshandel vorgelegter Plan zur Vereinigung aller Interessen, um für gemeinschaftliche Rechnung in Amerika einen großen Markt zu gründen, scheint nach Vorstehendem, noch stets, und trotz dem sich seitdem die