

drucken, berechtigt ihn auch, den Verkauf unberechtigter deutscher, belgischer oder französischer Ausgaben zu verbieten, hindert aber Niemanden, sich englische Originalausgaben kommen zu lassen und weiter zu verkaufen. Hat aber Bulwer dadurch, daß er veräußert hat, den englischen Verlegern die Verpflichtung aufzuerlegen, ihre Ausgaben nach Deutschland nicht zu verkaufen, das ihm vorbehaltenes Verfügungsrecht überschritten, so wird er zwar Herrn Tauchnitz zum Schadenersatz verpflichtet sein, aber nie und nimmermehr wird dadurch eine rechtmäßige Ausgabe zum Nachdruck gestempelt.

England und Amerika kennen überhaupt ein ausschließliches Verlagsrecht in deutschem Sinne und für alle Ausgaben fast gar nicht mehr. Von beliebten Werken werden Oktav-, Pracht-, Eisenbahn-, Schillingsausgaben an verschiedene Verleger verkauft, denn meist führen dort die Verleger nur einerlei Werke. Es giebt deren, welche sich nur mit Prachtwerken, andere, welche sich nur mit illustrierten Ausgaben, noch andere, welche sich nur mit Eisenbahn- und Schillingsausgaben befassen und durch die Richtung ihrer ganzen Kräfte auf dies eine eng begrenzte Feld der Thätigkeit noch heute unglaubliche Erfolge erringen. Der Grundsatz der Arbeitstheilung ist in England und Amerika wirklich in das Volk gedrungen; es giebt dort keine Leute mehr, die alles selbst machen wollen und nicht einsehen, daß der, welcher nur das treibt, was er am Besten versteht, einen unberechenbaren Vortheil vor dem voraus hat, der verschiedene Dinge mangelhaft ausführt.

Die oben entwickelten Grundsätze entsprechen dem Recht und dem Gesetz; auch sind schon wiederholt in solchen Fällen, wo durch frühere Unkenntniß des literarischen Rechtes verschiedene Ausgaben in die Hände verschiedener berechtigter Verleger gelangt waren, die neben einander bestehenden Ausgaben von den Gerichten als gleichberechtigt anerkannt worden. So die Cotta'sche und Bieweg'sche Ausgabe von Goethe's Hermann und Dorothea, so die Götschen'schen und Weidmann'schen Ausgaben des Oberon.

Ein entgegengesetztes Verfahren würde aber auch den deutschen Sortimentbuchhandel in ganz unglaubliche Verwirrung und unvermeidliche Verluste stürzen. So ist es, wie schon oben erwähnt, ein ganz unbestrittener Fall des Nachdruckvergehens, wenn ein Verleger, welcher vom Autor das Recht für eine Auflage von Tausend Exemplaren erwirbt, davon Fünfhundert druckt und vertreibt. Niemand ist natürlich im Stande, die tausend erlaubten von den fünfshundert nachgedruckten Exemplaren zu unterscheiden, gleichwohl aber würde es durch den Beweis des vollständigen Absatzes der erlaubten Auflage möglich werden, die Nachdruckeigenschaft der übrigen in rechtliche Gewisheit zu setzen und dies den Verkäufern wissend zu machen.

So liegt am Tage, daß der Sortimenter nur, wenn er sich durch Bezugnahme auf den rechtmäßigen Erwerb des Verlagsrechtes vom Autor zu schützen vermag, gegen unverschuldete Einbußen gesichert ist. Nicht nur in Preußen, sondern auch in Sachsen dürfte es unmöglich fallen, den Verkauf der Schillingsausgaben von Bulwer's Werken zu verhindern, sobald nur nachgewiesen werden kann, daß sie in Stationers' Hall als berechtigte Ausgaben eingetragen sind.

—12.

#### Buchhändlerische Correspondenz.

Die in der That etwas starken Romberg'schen und auch Anderer Briefe, wie wir Einige im Börsenblatt mitgetheilt erhielten, fordern zu einem ernstlichen Worte gegen einen brieflichen Verkehr auf, der leider im Buchhandel vereinzelt nicht dasteht.

Der briefliche Verkehr im Buchhandel erheischt zwar, bei den tausenderlei Details und den kleinlichen Beziehungen seiner Angehörigen unter einander, vielfach eine nothwendige Kürze, oft ein brevi

manu, wo der Geschäftsmann die anständige Form brieflicher Erwiderung wählen sollte — berechtigt aber doch nicht zu einer sowohl in der Form wie dem Ausdrucke höchst unangemessenen, geradezu groben Correspondenz, wie sie jeder andere Geschäftsmann unter seiner Würde halten wird. Die Zeiten des Krieger'schen Wochenblattes, die dem Lehrling schon vorschwebende Glorie, so recht, was man sack-grob nennt, erwidern, moniren, sich revanchiren zu dürfen — sind zwar vorüber; aber außer den Romberg'schen und Anderer Briefen stoßen wir fast täglich auf Dinge in der buchhändlerischen Correspondenz, die wirklich in jedem andern geschäftlichen Verkehre gar nicht begriffen werden würden, und die Einen erröthen machen, daß derlei im Buchhandel vorkommen kann.

Es ist bekannt, wie sehr sich der Buchhändler über den — was er so nennt, Kaufmann stellt, es soll hier nicht untersucht werden, mit welchem Rechte; über dem „großen Kaufmann“ steht er im Allgemeinen entschieden nicht, ja es sei ganz offen ausgesprochen, weder in der Bildung, noch in den Kenntnissen, noch in der geschäftlichen Umsicht und Lebensklugheit. Was wir in diesen Eigenschaften geradezu vom „großen Kaufmann“ lernen können — sei hier übergangen; aber eines, was wir lernen sollten — ist: Maaß und Takt und Form und Anstand im brieflichen Verkehre! Die „großen Kaufleute“ haben auch oft und sicher mehr in's Gewicht fallende Differenzen als die gewöhnlichen zwischen den Buchhändlern, aber solche Correspondenzen, wie sie bei uns vorkommen, solche maaßlose, unanständige Briefe, Erwiderungen, Mahnungen — die kennt man bei ihnen wirklich nicht, man würde sie unter seiner Würde halten! Daran sollten wir lernen!

Es ist vorweg zugegeben, daß der buchhändlerische Verkehr eine detaillirende, meist um Kleinigkeiten sich drehende Correspondenz zu Wege bringt, und wir wollen auch gerne bekennen, daß die äußerliche Form derselben — daß Antworten kommen auf dem beantworteten Brief selbst, die Mittheilungen auf offenen Zetteln etc. — nur deshalb nicht anders durchzuführen möglich ist; aber das Maaß des Anstandes und der Schicklichkeit im Ausdruck braucht deshalb nicht überschritten zu werden, und wenn es im buchhändlerischen Verkehre mehr wie in einem andern vielleicht oft nöthig ist, seine Meinung in der Correspondenz sehr entschieden und scharf auszusprechen, so darf der gebildete Mann deshalb doch nicht grob und unanständig werden, und wenn es wahr ist, daß an den Briefen eines Menschen der Höhegrad seiner Bildung zu ermessen ist — wahrlich, wir können allgemein vor der buchhändlerischen einen besonders großen Respect nicht haben.

Es wird nicht unrecht am Orte sein, dies einmal recht bestimmt und nachdrücklich in unserm Börsenblatte auszusprechen; wir hoffen, es wird von Wirkung sein! Die beste Art und Weise, den Leuten von der spitzen Feder ein treues Spiegelbild vorzuhalten, wird in dem von Karl Baedeker begonnenen Verfahren bestehen, ihre Briefe einfach im Börsenblatte abdrucken zu lassen. Und damit sollte, so lange es nöthig ist, fortgeföhren werden.

Max Klopfer.

#### Miscelle.

Es ist im Werke, unter dem Namen „Warton Clubb“ eine neue Gesellschaft zur Herausgabe von Werken zu begründen, „welche sich auf die alte Literatur, die Geschichte und Alterthümer Englands beziehen.“ Die Statuten sind denen der Percy-Society nachgeahmt, und die Ausstattung der herauszugebenden Werke soll gleichfalls mit der der Percy-Society übereinstimmen. Unter den zum Druck bestimmten Handschriften befinden sich u. A.: The Letters and Themes of Mary Queen of Scots. — The Journal of Nicholas Stone's Travels in Italy in the Time of Charles I. — A Collection of Handbills and Advertisements of Public Exhibitions printed before the Close of the XVII. Century.

(Atlantis.)

55\*