

gabe zehn Dollars zwanzig Cents, während die Original-Ausgabe in Lexikon-Octav in zwei Bänden zwanzig Dollars, und die in dreifig Bänden (gr. 8. 1850—51) vierundzwanzig Dollars kostet. Als die Cotta'sche Buchhandlung eine Concurrenz-Ausgabe in sechs Bänden à einen Dollar brachte, kündete Thomas an, daß er Schiller's und Lessing's sämtliche Werke seinen Subscribenten auf Goethe als Prämie geben würde, sodaß es der Cotta'schen Buchhandlung bis jetzt noch nicht möglich gewesen ist, Thomas das Handwerk zu legen. Als Thomas im April d. J. anfang, Heine's „Reisebilder“ zu verlegen, veranstaltete John Weik in Philadelphia gleichzeitig eine vollständige Ausgabe der Werke dieses Schriftstellers in sechsundzwanzig Lieferungen à fünfundzwanzig Cents. Die „Reisebilder“ von Heine, die in Deutschland sieben Thaler kosten, kann man jetzt in Amerika zu einem Dollar kaufen. Die Weik'sche Ausgabe von Heine's Werken hat manche Productionen dieses Schriftstellers aufgenommen, die in Zeitungen und Wochenschriften zerstreut und früher noch nicht im Buchhandel zu haben waren. Eine nicht unbedeutende Anzahl Bestellungen auf die amerikanischen Ausgaben dieses beliebten Autors sind von England, Frankreich, Schweden und Italien eingelaufen, und es ist eine neue und außerordentliche Erscheinung, daß deutsche Literatur von Amerika aus ihren Weg nach jenen Ländern findet. Von Auerbach's „Dorfgeschichten“, illustriert, ist der erste Band fertig, und von Humboldt's „Kosmos“, von welchem die drei ersten Bände in Deutschland acht Thaler sechzehn Neugroschen kosten, hier aber bloß zwei Dollars zu stehen kommen werden, ist bereits die fünfte Lieferung erschienen.

Es ist gewiß der Verbreitung wissenschaftlicher Bildung im hohen Grade förderlich, wenn ein Werk, wie Humboldt's „Kosmos“, von dem in der Original-Ausgabe schwerlich mehr als einige Hundert Exemplare auf diesem Continente verkauft worden sind, jetzt in mehreren Tausenden von Exemplaren hier verbreitet wird. Wie kläglich sah es hier früher mit dem Absatz von Goethe's Werken aus, die aber ebenfalls in neuerer Zeit ein großes Publicum gefunden haben.

In Bezug auf correcten Druck und Eleganz der Ausstattung (Goethe's Werke muß ich hiervon ausnehmen) lassen diese Nachdrucke nichts zu wünschen übrig, ja, sie übertreffen in letzterer Beziehung häufig die Original-Ausgaben. Was überhaupt äußere Ausstattung betrifft, Schulbücher mit eingeschlossen, so stehen die meisten der in der Union gedruckten Bücher denen jenseits des Oceans erschienenen ebenbürtig zur Seite, und da sie meistens alle stereotypirt sind, so ist der Preis billiger, als in Deutschland. Während in Deutschland die meisten Bücher geheftet in den Handel kommen, werden sie hier fast alle — wenn vollständig — dauerhaft und elegant gebunden vom Verleger geliefert. *)

Ich glaube jetzt Alles von der deutschen Bücherpresse in Amerika berichtet zu haben, was von allgemeinem Interesse sein kann, und komme jetzt auf das Importiren deutscher Bücher nach den Vereinigten Staaten zu sprechen.

(Schluß in nächster Nummer.)

Die praktische Seite der Rabattfrage.

Nachdem man sich über die Theorie dieses Gegenstandes jetzt genugsam ausgesprochen, werden alle angeführten Gründe für die Praxis doch kein weiteres Resultat haben, als das bisherige, nämlich: daß jeder Verleger thut, was er will. — Es ist sogar Wahrscheinlichkeit vorhanden, daß man nicht bei 25 % stehen bleiben, sondern nach und nach bis auf 10 % hinunter gehen wird. — Es

*) Obiger Aufsatz lag zum Absenden bereit, als mir die Nachricht von Philadelphia zugeing, daß im Verlage von F. W. Thomas daselbst Spindler's ausgewählte Werke erscheinen würden. J. G.

ist ferner Wahrscheinlichkeit da, daß die Verleger mit 33 1/3 % immer mehr verschwinden, ja durch Concurrenz zu billigeren Laden-Preisen und geringerem Rabatt förmlich gezwungen werden.

Der Verleger ist gewiß auch berechtigt, seinen Netto-Preis nach Belieben zu stellen; es kann ihn auch Niemand hindern, diesen Netto-Preis öffentlich als Verkaufs-Preis ohne allen Rabatt-Zuschlag anzukündigen; aber ein Recht oder eine Macht, dem Sortimenter die von ihm erdachten Verkaufs-Preise für das Publicum aufzuzwingen, hat der Verleger nicht. — Der Sortimenter ist unbedingt berechtigt, seinen Verkaufs-Preis nach freiem Belieben höher oder niedriger, als ihn der Verleger vorschreiben möchte, zu stellen und den Abdruck jeder anderweiten Ankündigung mit seiner Firma zu verbieten. — Alle gegentheilige Theorie ist veraltet und überlebt, und die Praxis schlägt ihr jeden Tag und aller Orten in's Gesicht.

Die Mittel zur Feststellung gleichmäßiger Laden-Preise sind nun so einfach und liegen so vollkommen in der Hand der Sortimentshändler, daß es schwer zu begreifen ist, weshalb sie sich fortwährend in fruchtlosen Lamentationen ergehen und Niemand das so nahe liegende Mittel auch nur vorschlägt, geschweige denn Hand an's Werk legt.

Dies einfache Mittel sind die Bücher-Kataloge, welche ja fast allein von Sortimentshändlern gekauft und verbreitet werden. — Sobald die Sortimenter erklären: wir kaufen nur noch Kataloge, wo auf die Netto-Preise laufender Rechnung 33 1/3 % ohne jede Ausnahme zugeschlagen sind, so möchte ich doch sehen, wer künftig noch andere Kataloge machen oder drucken würde.

Auch für die Amtliche Bibliographie des Börsenblattes dürfte es nicht schwer halten, dieselbe Preis-Norm durch einen Beschluß der General-Versammlung festzusetzen. — Die Sortimenter dürften nur einmal in Masse zur Cantate-Versammlung kommen und ihre Commissionaire verpflichten, für diesen Beschluß zu stimmen. — Dann wäre die Opposition der Verleger unschwer zu schlagen.

Wäre so in Börsenblatt und Katalogen eine gleichmäßige Preisstellung erzielt, so würde es natürlich jedem Sortimenter frei stehen, sich entweder unbedingt an diese Preise zu halten oder sie nach seinen Spesen und Platzverhältnissen zu erniedrigen oder zu erhöhen. — Denn daß der Gewinn von 33 1/3 % für viele Plätze zu hoch ist, das wird sich kein vernünftiger Sortimenter verbergen, und die unvernünftigen werden bald durch Concurrenten eines Besseren belehrt werden.

Stuttgart, Februar 1856.

Rudolph Chelius.

Die Verleger-Bereine

in Berlin und Leipzig haben allerdings für deren Mitglieder ihr Gutes; denn die Sortimenter beeilen sich, gerade ihnen gegenüber nichts zu verabsäumen, um ja auf der Liste zu bleiben. Die Veröffentlichung dieser oft gepriesenen Liste gibt aber andern Verlegern, namentlich denen, welche der kath. Literatur sich besonders widmen, gar keinen Anhaltspunkt über den guten Willen und die Solidität der aufgeführten Firmen, und hat so für's Allgemeine eigentlich keinen Nutzen. — Wie manche Firma prangt auf der Liste der nord-deutschen Vereine, welche im Westen und Süden seit Jahren Bären genug angebunden! —

Wollten die ersten Verleger Süddeutschlands auch einen Verein ähnlicher Art bilden, da würde die Liste gar anders aussehen.

Miscellen.

Unter den von der Prager Handelskammer zu dem neuen Gewerbegesetzentwurf beschlossenen und an das hohe Handelsmini-