

## Nichtamtlicher Theil.

### Offener Brief an die Herren Weik & Co. in Philadelphia.

Sehr geehrte Herren!

Ihr Werthes vom „April“ (vielleicht vom 1.?) habe ich richtig erhalten, und beeile mich um so mehr, Ihnen darauf zu antworten, als ich mich dazu ebenso sehr durch das Gefühl des Dankes, daß Sie meiner vorzugsweise bei Ihrer Offerte gedacht haben, als durch die Befürchtung getrieben sehe, daß ich außerdem vielleicht zu spät kommen dürfte, um von Ihnen noch berücksichtigt zu werden.

Ihre Idee eines Change- (nicht Chance-) Geschäfts zwischen amerikanischen Ländereien und deutschem Verlage ist in der That so neu und originell, daß Jeder, der nicht wüßte, daß sie von Ihrem ehrenwerthen Hause ausgeht, sie für den größten amerikanischen Humbug halten müßte, der jemals dagewesen, oder überhaupt erdacht werden könnte. Das Einzige, was mich abhalten könnte, auf Ihre Offerte einzugehen, ist die Befürchtung, daß Sie bei diesem Geschäft zu meinen Gunsten vielleicht auf Vortheile verzichten, die Sie oder Ihr Länderfreund ohne diese Rücksicht sich weit leichter und einfacher dadurch verschaffen könnten, daß Sie selbst allein oder gemeinschaftlich das mir proponirte Land in angeedeuteter Weise steigen ließen, um es bei passender Gelegenheit zu verwerthen, wobei Sie allerdings die (nach Ihrer Angabe nur ca.  $\frac{1}{2}$  pro Mille betragenden) Abgaben allein zu tragen hätten, dagegen aber auch die mir offerirten 6% jährliche Zinsenvergütung ersparten und den Gewinn nicht mit mir zu theilen brauchten.

Obwohl Ihr ganzer Vorschlag den geriebenen Geschäftsmann nicht verkennen läßt, so haben Sie doch vielleicht in Ihrem Geschäftseifer nicht genau genug berechnet, welche enorme Summe der mir in mögliche Aussicht gestellte zwanzigfache Betrag der Ländereien ausmachen und auf welchen colossalen Gewinn Sie eventuell zu meinen Gunsten verzichten müßten (ganz abgesehen von den Nebenvortheilen, die ich durch Ihr mühevolltes Placement und den fortgesetzten Debit meiner Verlagsartikel haben würde, obwohl ich zu hoffen wage, daß Sie dabei wenigstens nicht ohne Vortheil von der Bank fallen würden, was aber auch geradezu selbstmörderisch von Ihnen gehandelt wäre). Nehmen wir z. B. an, daß ich durch Ihre gütige Vermittlung für 4000 Thlr. Ländereien kaufe und diese in 10 Jahren für den 20fachen Preis verkauft würden, so machte dies eine Summe von 80,000 Thlr. Hiervon kommen auf meinen Theil:

für 6% Zinsen von 4000 Thlr. auf 10 Jahre . . . 2400 Thlr.

die Hälfte der bleibenden 77,600 Thlr. . . . 38,800

während Sie ebenfalls nur . . . . . 38,800

erhielten. Vielleicht erscheint Ihnen diese Summe gering bei der schwindelnden Höhe amerikanischen Geschäftsumsatzes; uns hier zu Lande erschreckt nun eine solche geradezu, zumal wenn man bedenkt, mit welchem kleinem Einsatz und wie ganz ohne alles Risiko und Arbeit meinerseits dieselbe gewonnen werden kann, natürlich, wenn man das Glück hat, das große Loos zu gewinnen. (Apropos, um es nicht zu vergessen, erlaube ich mir, Sie gleich hier zu ersuchen, im Fall wir uns noch, wie ich nicht zweifle, wegen des in Rede stehenden Geschäftes einigen und dasselbe in 10 Jahren den oben erwähnten Gewinn abgeworfen haben sollte, mir den Betrag gefälligst nicht durch Ihren hiesigen Herrn Commissionär auszahlen zu lassen, sondern denselben für meine Rechnung in guten Wechseln an das Ihnen gewiß auf das vortheilhafteste bekannte Banquierhaus Coutts in London einzusenden, dem ich bis dahin bereits meine Instructionen mitgetheilt haben werde.) Ich weiß allerdings nicht, ob Sie Familienväter sind, aber in allen Fällen halte ich es für meine Pflicht, Sie zu bitten, sich die Sache nochmals zu überlegen, ehe Sie sich

mit mir oder mit irgend Jemand auf ein derartiges Arrangement einlassen, da es wirklich unverantwortlich von Ihnen sein würde, ohne reifliche Ueberlegung darauf einzugehen. Nehmen Sie an, daß nur die zwei Häuser, von denen Sie die Annahme von 40,000 Doll. erhalten haben, einen ähnlichen Gewinn erzielen, als den vorberechneten, so entgeht Ihnen dadurch bereits wieder eine halbe Million Dollars. Ich könnte daher um so weniger mich entschließen dazu beizutragen, Ihren Verlust noch zu vermehren, ohne Sie wenigstens vorher gewarnt zu haben. Deswegen will ich Sie auch für jetzt nicht an Ihre Offerte gebunden erachten, bis Sie dieselbe wiederholen, dann will ich aber auch recht ordentlich zutreten, und stelle Ihnen zu diesem Behufe meinen sämtlichen Verlag in den gesammten Borräthen zu Diensten, wie ich dann auch Alles, was Sie noch wünschen, in jeder beliebigen Auflage nachträglich herzustellen und Ihnen zu senden erbötig bin.

Ueber die Ihnen von meinem Verlage zu gewährenden Rabattbedingungen werden wir uns um so leichter einigen, als es mir bei dem mir Ihrerseits in Aussicht gestellten brillanten Gewinn auf einige Procente Rabatt mehr oder weniger gar nicht ankommen kann, und die Papierpreise jetzt so hoch gestiegen sind, daß sie jedenfalls in nächster Zeit einmal fallen müssen, weshalb ich dann um so wohlfeiler meinen Verlag werde ergänzen können.

Empfangen Sie daher inliegend meinen vollständigen Katalog sammt allen Nachträgen; wählen Sie daraus à discrétion, je mehr je besser, und senden Sie mir dagegen einen Katalog der noch zu habenden Ländereien zur Auswahl, obwohl ich Ihnen muthmaßlich diese zuletzt freistellen werde, dies Alles aber nur, nachdem Sie sich die Sache nochmals reiflich überlegt haben; jedenfalls verbitte ich mir im Voraus, daß Sie mir später etwa den Vorwurf machen, Sie, wie man zu sagen pflegt, bei diesem Geschäft überumpelt zu haben. Wenn Sie mir in 10 Jahren die mir zukommenden 41,200 Thlr. (abzüglich der für mich ausgelegten Abgaben und etwaiger Portospesen) auszahlen müssen, so sagen Sie dann zu sich selbst: Tu l'as voulu, George Dandin!

Ganz besonders hat mich auch Ihre Hinweisung angesprochen, daß mir in dem gemachten Antrage im Fall der Noth eine Freistätte für mich und die Meinigen geboten ist. Sie scheinen mit Gewißheit anzunehmen, daß alle Betreffende vorziehen, sich möglichst weit im fernen Westen auf unbebautem Lande anzusiedeln, vermuthlich, um dem in Europa ins Stocken gerathenen Verlegertrieb dort einen andern Ausweg zu bieten. Da Sie Ihre Offerte doch nur den größern und größten Verlegern machen, so habe ich dem zufolge die Chance (oder Change?), eines schönen Tages vielleicht auf demselben Dampfer, mit den Herren Cotta, Brockhaus, Bieweg, Reimer &c. nebst Familie zusammenzutreffen. Jedenfalls würde ich Sie in diesem Falle bei meiner Durchreise durch Ihre Stadt besuchen und bitte mir nur recht bald mitzutheilen, zu welcher Stunde ich Sie am wenigsten störe, da ich mir denken kann, daß Sie bei Ihrem großartigen Geschäft ungemein in Anspruch genommen sind.

Sollten Sie vielleicht in ähnlicher Sorge für Ihre Zukunft wünschen, daß ich mich im Voraus um ein passendes Plätzchen für Sie hier in Europa umsehe, so würde ich mich diesem Auftrage mit der gleichen Gewissenhaftigkeit unterziehen, wie diejenige ist, die ich bei Ihnen in Wahrung meiner Interessen voraussehe.

Mit Gruß, Kuß und Handschlag auf ewig Ihr

P. S. Die genaue Adresse von Coutts in London gebe ich Ihnen in meinem nächsten Briefe an.