

Schroeder's Verlag in Berlin.

Friedrich Wilhelm, Kronprinz von Preussen. Brustbild. Nach der Natur gez. von Th. Hellwig und lith. von P. Rohrbach. Mit Facsimile. Chin. Papier. Fol. 1½ #

Waldow in Leipzig.

Der kleine Kunst-Tischler. Eine reichhaltige Sammlung von Laubsäge-Arbeiten. (Monatlich 1 Hft.) 1. Hft. (Enth. 8 farbig gedruckte Tafeln und 1 Bl. Text.) hoch 4. Geh. 7½ Ngr

R. Weigel in Leipzig.

Winterlandschaft mit Mühle und eisfahrenden Kindern. Gem. von J. Duntze 1865. In Oelfarbendruck von Storch & Kramer. (Hannoversches Kunstvereinsblatt für 1865/66.) qu. Fol. 5 # 15 Ngr

Der Barbier. (Strassenscene.) Gem. von Carl Bloch 1864. Gest. von J. Ballin. (Copenhagener Kunstvereinsblatt für 1865.) gr. Fol. 3½ #

Jehan Fouquet. Heures de Maistre Estienne Chevalier trésorier des

rois Charles VII et Louis XI. Miniatures appartenant à MM. L. Brenfano, Feuillet de Conches, Lady Springle et A.-F. Didot. Texte rétabli par M. l'Abbé Delaunay. Encadrements composés des plus magnifiques ornements empruntés aux bibliothèques de Lyon et de Grenoble et aux autres dépôts publics. 33—39. Livr. (Enth. 7 Bl. in lith. Farbendruck, S. 129—156 des illustr. Textes in Farbendruck, S. 25—32 und 7 Seiten Text mit eingedruckten Holzschnitten.) hoch 4. (Paris.) In Umschlag à Lfg. 1¾ # netto.

Dasselbe. 40—42. Livr. (Enth. 3 Bl. und 12 Bl. Titel etc. in lith. Farbendruck, und 3 Bl. Text mit eingedruckten Holzschnitten.) hoch 4. (Paris.) In Umschlag à Lfg. 1¾ # netto.

G. Weise in Stuttgart.

Kriegsbilder. No. 2. Sturm auf Chlum am 3. Juli 1866. No. 4. Seeschlacht bei Lissa am 20. Juli 1866. No. 6. Kampf im Kissingen Kurgarten am 10. Juli 1866. 3 Blatt. Gez. von C. Offtendinger und in Holz geschnitten von Mauch & Kunz. Farbendruck. qu. Fol. à Bl. 5 Ngr

Nichtamtlicher Theil.

Deutsch-amerikanischer Sortimentshandel.

I.

Herr C. Steiger in New-York hat eine Broschüre unter dem Titel: „Der Nachdruck in Nordamerika. — Mein Wirken als deutscher Buchhändler. Zwei Aufsätze als Manuscript gedruckt.“ unter einer Anzahl deutscher Collegen vertheilt. Wir möchten auf diese interessante Schrift aufmerksam machen und einige Bemerkungen daran knüpfen. Den ersten Theil, welcher den amerikanischen Nachdruck behandelt, übergehen wir. Im zweiten Theil gibt Hr. Steiger ein Bild seiner geschäftlichen Thätigkeit und Betriebsweise. Man muß dem Verfasser einige Selbstgefälligkeit dabei nachsehen, denn es verbindet sich damit in der That so viel geschäftliche Tüchtigkeit, Energie, Beharrlichkeit, klare Einsicht, praktischer Griff und, wie es scheint, auch so viel Erfolg, wie das wirklich nicht häufig vorkommt. Und da es auch an Sinn für die idealen Seiten unsers Geschäfts nicht fehlt, so kann man die amerikanische Aufschwüfung schon mit in Kauf nehmen und liest das Ganze mit Interesse und Theilnahme. Der deutsche Verleger kann manches daraus lernen, namentlich auch, wie er in Betreff des nach Amerika zu bewilligenden höhern Rabatts das Zuviel und Zuwenig zu vermeiden hat. Der Verleger, der billig ist, darum den eigenthümlichen Verhältnissen des amerikanischen Buchhandels gern gerecht werden möchte, der aber auch sich selbst und seinen Verlag achtet, darum ihn nicht verschleudern will, kann aus den von Hrn. Steiger aufgestellten und im Ganzen gewiß zutreffenden Berechnungen sich orientiren, wie weit er vernünftigerweise den (mitunter exorbitanten) Rabattporderungen entgegen kommen muß. Die vom Verfasser aufgestellte Rabatt-Tabelle ist mir in ihrer Bruchbezeichnung zwar nicht ganz klar, aus den vorhergehenden Bemerkungen habe ich mich aber so weit orientirt, daß ich in dem Nachfolgenden nicht fehlzugreifen fürchte; wenn doch, so möge eine Berichtigung erfolgen.

Hr. Steiger berechnet bei importirten Büchern (von Zeitschriften später) die sämtlichen Unkosten von Leipzig bis New-York inclusive des 25 % betragenden Zolls zu durchschnittlich 50 % vom Nettopreis, also bei einer Büchersendung zum Nettobetrag von 100 Thlr. zu 50 Thlr. An Wiederverkäufer pflegen die New-Yorker Buchhändler 20 % vom Ordinärpreis zu geben, an gewöhnliche Kunden wird dagegen wohl kein Rabatt gegeben. Dagegen wird der preussische Thaler dort zu 1¼ Dollar Gold, also zu 1 Thlr. 16¼ Sgr. angesetzt. Nimmt man nun an, daß der deutsche Verleger dem amerikanischen Sortimenter gegen baar 40 % von Ordinär- und 33½ % von Nettoartikeln gewährt, so ergibt sich, daß 10 Thlr. ord., nach Abzug von 40 % = 6 Thlr. netto, einschließlich 50 % für Spesen 9 Thlr. netto franco New-York kosten.

Für diese Bücher erhält der Importer, wenn er sie an Private verkauft, 11 Doll. Gold oder 15 Thlr. 17½ Sgr., wenn an Wiederverkäufer, 20 % weniger oder 12 Thlr. 14½ Sgr. Er gewinnt also im ersten Fall 6 Thlr. 17½ Sgr., im zweiten Falle 3 Thlr. 14 Sgr., macht von 10 Thlr. Ladenpreis (nach üblicher buchhändlerischer Ausdrucksweise) stark 60 % resp. 33½ %. Verglichen mit unsern diesseitigen Verhältnissen würde das so viel heißen, als wenn der Sortimenter in Berlin, Wien, Königsberg etc. an einer Büchersendung von 10 Thlr. ord., nachdem alle Unkosten von Leipzig bis Berlin (resp. Wien, Königsberg) extra bonificirt sind, also ihm die Waare franco in den Laden geschafft ist, noch 6 Thlr. 17½ Sgr., oder wenn er sie an Buchbinder, Colporteurs etc. mit 20 % liefert, noch 3 Thlr. 14½ Sgr. verdiente. Bei Nettoartikeln, die der Verleger also nur mit 33½ % baar liefert, stellt sich der Gewinn um 1 Thlr. niedriger, also auf 5 Thlr. 17½ Sgr. und 2 Thlr. 17½ Sgr. Der Durchschnitt wird etwa 6 Thlr. und 3 Thlr., oder 60 % und 30 % sein.

Erwägt man hierbei nun noch die üblichen Freieremplare, sowie die bei vielen Artikeln eintretenden höhern Rabatte (und dies wird namentlich bei den meisten durch Wiederverkäufer vertriebenen Büchern, z. B. Wörterbüchern, Briefstellern, Bilderbüchern, Volksbüchern u. dergl. der Fall sein), so kommt man zu einer hohen Vorstellung von dem enormen Gewinn des amerikanischen Sortimenters in Vergleich mit den deutschen Collegen, die doch auch in den großen Städten Platzkosten genug haben, und dennoch von dem gewöhnlichen Rabatt wieder Rabatt abgeben müssen, und zwar sogar an die Privatkunden, geschweige an die Wiederverkäufer, alles ohne sich an der Valuta erholen zu können. Dennoch darf das nicht überschätzt werden. Die amerikanischen Sortimenter haben doch mit eigenthümlichen Schwierigkeiten und Unkosten zu kämpfen, deren vornehmste wohl die ist, daß sie alles auf feste Rechnung nehmen, ein großes Lager halten und auf die Wohlthat des Remittirens und Disponirens verzichten müssen, an der sich der deutsche Sortimenter jede Oftermesse erlabt, zum Kummer des armen getäuschten Verlegers.

Dennoch wird man, alles erwogen, zugestehen müssen:

- 1) daß der amerikanische Sortimenter unter bedeutend günstigeren Bedingungen und Nettoresultaten arbeitet als der deutsche;
- 2) daß der Rabatt von 33½ % baar von Netto- und 40 % baar von Ordinärartikeln ein völlig ausreichender ist;
- 3) daß, wenn dennoch höherer Rabatt begehrt und als nothwendige Concession an die schwierigen Importverhältnisse dargestellt wird, dies nicht begründet ist.

Nicht viel anders ist das Resultat bei Zeitschriften, worunter wohl hauptsächlich die populären illustrierten Blätter zu verstehen