

daß er nämlich mit einem amerikanischen Buchhändler ein Abkommen trafe, nach welchem letzterer für einen vom deutschen Ladenpreise ganz unabhängigen Betrag ein größeres Quantum, also einen Theil der ganzen Auflage kauft. Hierdurch muß der amerikanische Buchhändler in den Stand gesetzt werden, das betreffende Werk drüben zu einem Preise verkaufen zu können, wogegen kein Nachdruck aufkommen kann.

Die Befürchtung des Rückports, welche gegen ein solches Abkommen geltend gemacht wird, ist meiner Ansicht nach nicht ganz begründet, wenn der Verleger sich einerseits mit einer ehrenhaften Firma in Verbindung setzt, andererseits sich genügende Garantien geben läßt, daß solches nicht geschieht; endlich kann der Verleger auch die Verschiffung durch einen selbst gewählten Spediteur am Hafenplaz vornehmen lassen, den er dafür verantwortlich macht, daß die Güter wirklich ins Schiff kommen. Hat der amerikanische Buchhändler Fracht und Steuer bezahlt, so wird, abgerechnet von der höchst unredlichen Handlungsweise, der Export durch nochmalige Rückspesen kaum lohnend werden.

Derartige Abschlüsse können jedoch kaum unter die Rubrik „höheren Rabatts“ kommen und diese kann Hr. H. unmöglich im Auge haben, wenn er gegen günstigere Bezugsbedingungen für Amerika eifert. Oder glaubt Hr. H., daß irgend ein vernünftiger Geschäftsmann einem deutschen Verleger zumuthen wird, ihm beim Bezuge einzelner Exemplare so niedrige Preise zu berechnen, als ob es den Ankauf einer ganzen Auflage beträfe? Ein solches Verlangen wäre gelinde gesagt eine Annahmung.

Der „höhere Rabatt“, bei welchem es sich meist nur um 5 bis 10 %, in seltenen Fällen um 15 % handelt, soll meiner Ansicht nach nur den Zweck haben, dem amerikanischen Besteller, in Berücksichtigung der obwaltenden schwierigen und ungünstigen Verhältnisse, einigermaßen eine Entschädigung zu bieten, und ob dies für den Verleger vortheilhaft oder nachtheilig ist, will ich mir in Nachstehendem zu erörtern erlauben.

Fassen wir zunächst die Art des Büchervertriebes in Deutschland ins Auge und stellen demselben die amerikanischen Verhältnisse gegenüber.

Der deutsche Verleger kündigt meist in seinen Circularen schon an, er werde durch Anzeigen der umfassendsten Art und Reclamen für die Bekanntwerdung des betreffenden Verlagswerkes Sorge tragen; er offerirt Bestellern von Partien (7/6 oder 13/12 Gr.) Anzeigen auf ganze oder halbe Kosten, sendet oft Reisende hinaus und überweist den Sortimentern unter unverkürzten Bezugsbedingungen die Continuationslisten. Der Verleger sucht also mit Aufwendung bedeutender Kosten sein Verlagswerk in Deutschland einzuführen, die Aufmerksamkeit des Publicums darauf hinzulenken, die Nachfrage desselben zu erregen, ja ich darf wohl sagen, er schießt großentheils durch kostspielige Manipulationen den Sortimentern die Käufer in den Laden; dabei gewährt er denselben die Vortheile des Bezuges à condit., des Jahrescredits, der Berechtigung der Remission, des Umtausches sowie des Disponirens.

Und wie ist dem gegenüber der amerikanische Buchhändler gestellt? Haben die eben erwähnten Bemühungen des Verlegers, dem Buche in Deutschland Eingang zu verschaffen, irgend welchen Einfluß auf den amerikanischen Markt? Werden dem amerikanischen Buchhändler vom Verleger Kunden zugeführt, oder bleibt dies nicht ausschließlich Sache des Amerikaners, durch seine eigenen kostspieligen Manipulationen Absatz zu erzielen? Der amerikanische Buchhändler soll wegen des „glatten und sicheren Geschäftes“ nur „gegen baar“ beziehen, von à condit.-Sendungen ist bei ihm gar keine Rede, Jahrescredit wird häufig verweigert, ein Recht der Remission nicht zugestanden, also an die Disponenden gar nicht zu denken.

Der amerikanische Buchhändler muß Artikel, deren Verkauf noch

zweifelhaft ist, gegen baar beziehen und nicht nur den Netto-Betrag sondern auch die enormen Spesen und die hohe Steuer dazu riskiren, und dabei glaubt man genug zu thun, wenn man ihm, beim gezwungenen Baarbezüge, denselben Rabatt gibt, als wenn ein deutscher Sortimenter gegen baar bestellt, welcher letzteres fast ausschließlich nur dann geschieht, wenn der Verkauf ein vollständig gesicherter ist. Der amerikanische Buchhändler hat seit Jahren unter einer schwankenden Goldvaluta zu leiden, so daß er bei einer Bestellung nie wissen kann, ob ihm daraus statt des nöthigen Gewinnes nicht noch Verlust entsteht, wenn nämlich in der Zwischenzeit (zwischen der Bestellung und dem Empfang des Bestellten) vergehen meist zwei Monate und oft mehr) der Goldcours fällt, somit dadurch das Werk, das zu einem höheren Cours gekauft, um soviel entwerthet wird, als derselbe gesunken.

Wenn die Herren Verleger die Verhältnisse von diesem Gesichtspunkte aus betrachten, werden sie sicher den Wunsch nach höherem Rabatt vollständig berechtigt finden und sich kaum dieser Forderung entziehen.

Aber, so sagen Viele, die Amerikaner schlagen ja furchtbar auf die deutschen Ladenpreise auf, sie verdienen dadurch ganz enorm; die Bücher werden gegen das Interesse des Verlegers vertheuert, und ziehen daraus den Schluß, daß sie keine Veranlassung hätten, höheren Rabatt zu bewilligen.

Nur Unkenntniß der Verhältnisse kann diesen Preisanschlag ungerechtfertigt finden, denn wie verhalten sich die Spesen des deutschen Sortimenters zu denen des amerikanischen Importeurs? Letzterer hat bedeutend größere Kosten für seefähige Emballage, er hat Ausgaben für die Landfracht bis zum Hafen, Expeditionsgebühr, Seefracht und Seeversicherung, Localspesen am amerikanischen Hafenplaz, und was außerdem die Hauptsache ist, er hat 25 % Steuer vom Werthe zu bezahlen, und alle diese erwähnten Ausgaben müssen in Gold erlegt werden, während der Verkauf in Amerika für das dort coursirende Papiergeld stattfindet.

Ist es daher möglich, unter solchen Verhältnissen zu deutschen Originalpreisen zu verkaufen, oder ist der Preisanschlag, der kaum mehr als die baaren Auslagen für Spesen und Steuer deckt, gerechtfertigt, hat also dieser Preisanschlag mit den Rabattverhältnissen irgend eine Verbindung, und kann der Verleger dem amerikanischen Buchhändler daraus einen Vorwurf machen, daß der ursprüngliche Nettobetrag, bis das Buch ins Geschäftslocal kommt, so enorm answillt?

Von diesen Verhältnissen, das amerikanische Sortiment betreffend, erlaube ich mir speciell auf meine Geschäftsstellung, welche ja auch nicht vereinzelt dasteht, überzugehen.

Schon in meinem Circulare vom 1. Juni v. J. erlaubte ich mir, dem deutschen Verlagbuchhandel mitzutheilen, daß ich kein offenes Laden- oder Sortiments-Geschäft habe, daß ich mit dem Publicum nicht direct verkehre, sondern daß ich meine geschäftlichen Resultate ausschließlich durch Mitwirkung meiner Wiederverkäufer erziele, durch welche ich in fast jedem Orte der Vereinigten Staaten, wo Deutsche leben, meine geschäftlichen Verbindungen unterhalte. Diese Buchhändler, Agenten, Colporteurs wollen und müssen verdienen, und den amerikanischen Verhältnissen entsprechend, müssen sie viel verdienen.

Mein Bestreben war und ist es jederzeit, meinen Abnehmern soviel Gewinn als möglich zuzuwenden. Ich begnüge mich mit einem verhältnismäßig kleinen Nutzen, indem ich auf den größtmöglichen Absatz rechne.

Der verehrten Redaction des Börsenblattes erlaube ich mir mein Circular an meine amerikanischen Geschäftsfreunde, den Bezug von importirten Artikeln pro 1870 betreffend, zum Beweise dessen einzusenden, welchen Rabatt ich von den amerikanischen Ladenpreisen