

drüben bewillige; ich gebe nämlich Artikel, welche der deutsche Verleger mit

25 %	rabattirt,	mit 20 %	an meine Abnehmer,
33 $\frac{1}{3}$ %	"	"	25 %,
40 %	"	"	33 $\frac{1}{3}$ %,
50 %	"	"	40 %.*)

Hieraus wolle man ersehen, daß, wenn ich die Herren Verleger um Bewilligung höheren Rabatts ersuche, es nicht aus rein selbstsüchtigen Interessen geschieht, daß die Differenz zwischen dem durch höheren Rabatt erniedrigten Nettopreis und dem amerikanischen Ladenpreise nicht mir direct zu gute kommt, sondern daß ich hierdurch auch die Interessen des Verlegers wahrzunehmen bestrebt bin; denn es versteht sich wohl von selbst, daß jeder meiner Abnehmer sich eher mit voller Energie auf das Geschäft wirft, wenn ich ihm 33 $\frac{1}{3}$ bis 40 % Rabatt geben kann, als wenn er nur 20 % erhält. Es versteht sich ferner von selbst, daß sich der Bücherhändler für diejenigen Artikel am meisten verwendet, welche ihm den größten Gewinn lassen. Diese äußerst günstigen Rabattverhältnisse für den amerikanischen Wiederverkäufer habe ich zuerst, seitdem ich importire, eintreten lassen und von der Zeit an nahm der Import deutscher Bücher und Journale einen mächtigen Aufschwung in Amerika; denn Diejenigen, welche bis dahin mit einem Rabatt von höchstens 20 % abgesehen wurden, erhielten durch meine Rabattscale fast die Vortheile des Selbstimporteurs.

Ich glaube hiermit den Nachweis geliefert zu haben, mit wie wenig Gewinn ich mich begnüge, und auch dieser wird mir noch dadurch geschmälert, daß ich sehr oft bei meinen Wiederverkäufern fast auf dieselbe Weise, wie es vom Verleger in Deutschland geschieht, auf meine Kosten die Nachfrage hervorrufen muß. Ich habe das Risiko bei den Schwankungen des Goldcourses zu tragen, ich habe Credit zu geben, wo ich prinzipiell nur baar beziehe (wenn der Verleger mir dafür den richtigen Vortheil zukommen läßt), und erleide selbst bei der größten Vorsicht durch das nöthige Creditiren Verluste. Die amerikanische Versendungsweise nach dem Innern des Landes ist eine sehr riskante. Die Post befördert nur Kreuzband-Sendungen oder Pakete, welche wie Kreuzbandsendungen behandelt werden, und leistet für das Verlorengelien von Paketen keinerlei Garantie. Wie oft erreicht eine Sendung, welche dem Postamt in New-York aufgegeben wird, den Bestimmungsort nicht, und um es nicht mit den Kunden zu verderben, muß ich diese Verluste selbst tragen. Wie oft gehen Briefe mit Geldern verloren, denn nach dem amerikanischen Postgesetz wird, so unglaublich es auch klingen mag, selbst für den Verlust von recommandirten Briefen keinerlei Entschädigung gezahlt. An alles dies denken die Herren Verleger in Deutschland nicht, wenn man das Ersuchen um „höheren Rabatt“ an sie stellt, und ziehen nur den Unterschied zwischen dem Nettobetrag und dem amerikanischen Ladenpreise in Betracht, welcher nur Denjenigen zu gute kommt, welche zu Ladenpreisen verkaufen, also dem Sortimenten, den Bücherhändlern u. s. w.

Viele der Herren Verleger verweigern den höheren Rabatt, weil sie sich darauf stützen, man müsse ihren Verlag haben; solche Ideen basiren eben auf deutschen und nicht auf amerikanischen Verhältnissen. Wollte ein deutscher Sortimenter bei der Nachfrage nach einem bestimmten Werke das Anschaffen desselben ablehnen, oder statt dessen ein anderes zu verkaufen suchen, so wird ihm dies, wenn der Käufer nur einigermaßen gebildet ist, nicht gelingen; er wird dadurch nur seinen Geschäfts-Concurrenten Kunden zuführen. Wie anders in Amerika, wo die Zahl der regelmäßigen Buchhandlungen eine sehr geringe ist, wo der Verkauf fast ausschließlich durch Anbieten von

Agenten und Colporteurs erfolgt, wo das Publicum oft ganz fern von Orten der Civilisation lebt, wo das Bedürfnis für Literatur kein so reges ist, Bücher meist noch ein Luxus sind und durch thätige und zungenfertige Colporteurs aufgedrängt und aufgeschwaht werden müssen. Der Herr Verleger mag sich daher nicht ausschließlich auf die Absatzfähigkeit seines Werkes verlassen; wird es in Amerika nicht zum Kaufe angeboten, so wird es meist auf dem Lager des Herrn Verlegers bleiben. Bei beschränkten Bezugsbedingungen ist es z. B. mir in meiner Geschäftsstellung, wie ich mir solche darzustellen erlaubte, unmöglich, mich für ein derartiges Werk zu interessieren; ich werde schon durch meine Wiederverkäufer darauf hingedrängt, ihnen Artikel zu verschaffen, wobei ihnen ein lohnender Gewinn verbleibt.

So, Hr. H., fasse ich die Frage des „höheren Rabatts“ auf und glaube nicht, daß die deutschen Verleger durch Gewährung desselben sich einen Nachtheil zufügen. S. Zickel aus New-York.

Miscellen.

Aus Berlin. Die Zeidler'sche Correspondenz schreibt: „Wie wir hören, liegt es allerdings in der Absicht, dem norddeutschen Reichstage einen Gesetzentwurf wegen des Urheberrechts an Schriftwerken u. vorzulegen, doch sind die Vorbereitungen noch nicht so weit gediehen, wie manche Correspondenten auswärtiger liberaler Zeitungen versichern.“

Im Jahre 1869 sind im englischen Verlagsbuchhandel nach einer statistischen Uebersicht vom Publishers' Circular im Ganzen 4572 Werke erschienen, nämlich 3253 wirklich neue Schriften und 1319 neue Ausgaben.

Papier ohne Gleichen. — In Paris ist ein Papier erzeugt worden, welches sehr große Widerstandsfähigkeit und Dauerhaftigkeit besitzen und daher sehr passend sein soll für Bücher von Werth, Zeichnungen u. Es soll bezüglich seiner Biegsamkeit dem chinesischen Papiere an die Seite gestellt werden können und soll eine bräunliche Farbe besitzen, die durch Bleichen entfernt werden kann. Alle harzigen Substanzen sollen aus dem Materiale, welches aus Pflanzentheilen besteht, durch ein Bad in heißem Wasser und Potasche entfernt worden sein. Der dieser Procedur unterworfen gewesene Stoff wird dann getrocknet und einem starken Drucke ausgesetzt und nach diesem behandelt, wie gewöhnliches aus Lumpen bestehendes Material.

Ein neuer „Sortemangsbuchhändler!“ — „Ich sehe mich genötigt mich an Ihnen zu wenden, die weil doch jetzt bei mir vershiene Werke bestellt werden, die ich also nicht von meinen Verlagsbuchhändler bekommen kan, es ist also das Grosse Fremten Wörter Buch. Es soll das Gröfste sein das es giebt, wen Sie mir also ta mit Dinen wollen so können Sie mir 6 Stük Erste Hefte zu Stellen, und solten Sie etwa noch antre Sachen füren so können Sie mir von allen etwas Schielen, den ich bin nicht mehr Colporteur sondern ich bin Sortemangs Buchhändler. Also von d. 1ten Januar an sehe mich genötigt an alle Geschestsheuser zu wenden u. s. w.“

R., 6. Januar 1870.

E. A. B.

Personalnachrichten.

Die Frau Herzogin Wilhelm zu Mecklenburg, Prinzessin Alexandrine von Preußen, hat Herrn Paul Gerh. Heinersdorff, Firma Ed. Beck'sche Buchhandlung in Berlin, zu ihrem Hofbuchhändler ernannt.

*) Auf Wunsch bestätigt von der Red. d. Börzenbl.