

triebskosten bei einer Auflage von 2000 Exemplaren ungleich mehr im Verkauf kosten muß, als dies Buch bei einer Auflage von 8—10,000 Exemplaren kosten würde.

Das selbe Buch, welches also bei der kleinen Auflage 1 Thaler Bezugs- oder Ladenpreis kostet, würde sich auf 10 Silber Groschen calculiren, und das Buch, welches sich bisher auf 15 Silber Groschen calculirte, für 5 Silber Groschen zu beziehen sein. Der Schwerpunkt liegt also mehr noch in den großen Anforderungen der bekannten Autoren, als in der Sprödigkeit des Publicums. Diesem Uebel könnte ja leicht gesteuert werden, wenn der Verleger durch persönliche Beurtheilung eines Manuscriptes weniger berühmter Autoren die Producte derselben ans Licht der Welt setzte, und dem großen Publicum hierdurch Gelegenheit böte, selbst zu richten, mit einem jungen Autor bekannt zu werden, sich vielleicht bei Lectüre des Buches sehr gut zu unterhalten und diese drei Annehmlichkeiten für einen sehr mäßigen Preis hätte. Dies Problem haben die Engländer und Franzosen gelöst. Das Publicum kauft in beiden genannten Ländern leicht und viel Bücher, weil es dieselben zu ungleich billigeren Preisen haben kann. Die Verleger lassen jüngere Autorkräfte zur Concurrrenz mit älteren Autoren leichter hinzu. Hierdurch bleiben die jüngeren Autoren in ihren Manuscript-Forderungen bescheiden, und die älteren werden, wegen des Schwindens ihres Autormonopols, gegenüber den Verlegern nicht so unbescheiden, als in Ländern, wo man nur ihre Schriften als Monopol für deren Vielfältigung kennt. Der Verleger encouragirt also den Autor. Durch das „Encouragiren“ entstehen aber Autoren, und die entstehenden schreiben in dem Bewußtsein der bevorstehenden Veröffentlichung ihrer Manuscripte ungleich besser, aufmerksamer und gediegener, als wenn sie nur für ihr Tagebuch, ihre Manuscript-Sammlung oder ihren Papierkorb schreiben müßten. — Der Sporn also für den Autor liegt in den Händen des Verlegers. Durch den billigen Preis eines solchen Buches erweckt er die Kauflust im Publicum und kann mit Rücksicht auf oben erwähnte Gründe auch Werke bedeutenderer Autoren demselben leichter zugänglich machen. Wir wissen z. B. aus eigener Erfahrung, daß (um einen unserer gelesesten, leider verstorbenen Autor herauszugreifen) Fritz Reuter's erste Manuscripte aus der Hand eines Verlegers in sehr viele andere gingen, und Niemand den Muth hatte, weil er eben unbekannt war, die Druck- und Papierkosten an seine Werke zu wagen, bis schließlich, als er durch den Muth eines Verlegers berühmt geworden war, die Verleger in Anzahl und Summen sich überboten, um seine ferneren, noch nicht einmal geschriebenen Werke in Verlag zu nehmen. In jeder anderen Kunst, wie z. B. der Malerei, der Sculptur, der Darstellungs- und Gesangskunst, ist es dem unbekanntem Künstler möglich, dem Publicum durch Anschauung oder Vergleich, wenn es verdient ist, ein Urtheil der Achtung abzurufen und abzuwingen, während dem Schriftsteller nur die unersichtliche Perspektive des zwecklosen Selbstverlages oder die Veröffentlichung seiner Producte in Zeitungen freisteht, wo dieselben entweder wenig gelesen, oder durch die rationelle, natürliche Beschränkung des „Fortsetzung folgt“ zerstückelt werden. Nur also durch das wechselseitige Einwirken auf Autor und Verleger kann das Problem der billigen Herstellung eines Buches erreicht und die Kauflust im Publicum erweckt, ja ermöglicht werden. Und wenn einst unsere Kinder vor der Statue Fritz Reuter's, für welche man jetzt sammelt, stehen werden, sollen sie ihm sagen: „Die bitteren Vorwürfe, welche Du uns unter Scherzen mit „die große Armuth in den Städten kommt von der großen Powerteh her!“ gemacht hast, haben goldene Früchte getragen. Unsere Autoren schreiben gute Bücher, wir sind in den Stand gesetzt, dieselben billig uns anzueignen, und halten es nicht mehr allein für guten Ton, dieselben durch flüchtiges Nachlesen der Kritiken kennen zu lernen, sondern haben uns über dieselben unser eigenes Urtheil gebildet!“

Als ich nach vierzehn Tagen Frau von B. wieder auf der Brunnenpromenade traf, theilte sie mir mit, daß der Leihbibliothekar ihr zwar, seinem Versprechen gemäß, Auerbach's „Waldfried“ gesandt hätte, das Aussehen des Exemplars jedoch in Verbindung mit den Reminiscenzen der verschiedenen Mahlzeiten und Pomaden, welche die vierzehn früher begünstigten Leser zu und auf sich genommen hatten, sie doch von dem Eingehen in den Inhalt desselben zurückgeschreckt hätte.

„Was werden Sie also thun?“ —

„Ich werde es natürlich ungelesen zurückschicken.““

„Und?!“

„Und — sobald ich nach Berlin zurückgekommen, es mir von einer Freundin — borgen.““ —

— Ich verließ Kissingen mit dem nächsten Zuge.

Siegmen.

Das Post-Buch-Amt und der deutsche Buchhandel.

IX. *)

Herr Fr. J. Frommann in Jena erklärt in Nr. 185 d. Bl. in Betreff des Post-Buch-Amtes, daß es Beruf und Pflicht des Börsenvereins und namentlich seines Vorstandes sei, die gemeinsamen Interessen des Buchhandels zu vertreten.

Wir bezweifeln nicht, daß der Vorstand des Börsenvereins die Interessen des Buchhandels in dieser Angelegenheit vertreten und die rechte Zeit und die rechten Mittel dazu wählen wird.

Zunächst dürfte es aber an der Zeit sein, daß sich auch die Provinzialvereine rühren und energisch gegen die schädlichen Folgen der drohenden Gefahren protestiren. Mögen die Vorstände der Provinzialvereine baldigst Generalversammlungen veranlassen und die Sache zur Sprache bringen; es läßt sich annehmen, daß bei der Wichtigkeit für den gesammten Buchhandel eine rege Betheiligung stattfinden wird, und dann rasch gehandelt.

Schaaren wir uns zusammen, um der Behörde mit ihrem Experiment geschlossen entgegenzutreten!

T.

J.

Miscellen.

Verlegercoulanz. — Am 8. ds. ersuchte ich Hrn. C. Bertelsmann in Gütersloh pr. Postkarte um directe Zusendung eines einzelnen Heftes des „Beweis des Glaubens“ mit Nachnahme via Leipzig. Hr. Bertelsmann expedirte auch das Heft, aber gegen Postvorschuß, wodurch sich der Nettopreis desselben von 4½ Sgr. auf 10½ Sgr. erhöhte; also um das Risiko von 4½ Sgr. nicht übernehmen zu müssen, zwingt Hr. Bertelsmann Unterzeichneten, statt 4 Pfg. Porto jezt 6 Sgr. zu zahlen. Es ist im Börsenblatt wiederholt über ähnliche Fälle geklagt worden, die aber von den Verlegern stets dahin beantwortet wurden, daß sie prinzipiell nur an solche Handlungen direct liefern, mit denen sie in Jahresrechnung stehen, und damit werfen sie solide und unsolide Handlungen in einen Topf. Natürlich kann selbst der solide Sortimenter kein offenes Conto verlangen, wenn der Verleger dies nicht gewähren will. Warum aber legen solche Verleger neben ihrer Auslieferungsliste nicht noch ein zweites Verzeichniß von soliden Handlungen an, die nicht mit ihnen in Rechnung stehen, denen sie aber ohne Postvorschuß direct liefern, solange diese ihren Verpflichtungen durch promptes Einlösen der Baarfacturen nachkommen? Ueber die Solidität jeder Firma können sich die Verleger ja leicht erkundigen. Solide und strebsame Sortimenter würden sich dann nicht so oft über die Indolenz mancher Verleger gegen ihren eigenen Verlag wundern und ärgern müssen.

Duisburg a/Rhein, 11. August 1874.

Hans Raske.

*) VIII. S. Nr. 189.