

u. a. Andere endlich, vor allem in New York und Boston, verlegen Unterrichtswerke. Die wichtigste ist die American Book Company in New York. Wir haben absichtlich zwei wichtige Zweige nicht genannt, die Rechtswissenschaft und die Medizin, denn sie bedingen eine eigene Art des Geschäftsbetriebes, den wir später behandeln werden.

Der Vertrieb der Verlagsartikel ist in Amerika schwieriger als in Europa, man hat aber einen größeren Gewinn festgestellt. Man kann es zunächst durch die größere Zahl der Bewohner erklären, dann durch die überraschende Zahl der Schulen und höheren Unterrichtsanstalten und durch das Vorhandensein zahlreicher gut dotierter, über das ungeheure Reich der Vereinigten Staaten verbreiteter Bibliotheken. Die Verlagskataloge spielen nicht die Rolle, die wir ihnen in Europa zuerkennen. Jede Firma von Bedeutung besitzt wohl einen solchen, im allgemeinen aber lassen diese Verzeichnisse etwas zu wünschen übrig.

Die Ankündigung geschieht selten durch Kataloge. Sie geschieht vielmehr zuerst durch die in den Vereinigten Staaten so verbreiteten Zeitungen, dann durch die Reisenden. Man macht zahlreiche und immer wiederholte Anzeigen in den Lokalblättern, in den Zeitungen anderer Städte und vor allem in den Revuen und Magazines. Diese Ankündigung, die sich direkt ans Publikum wendet, trägt den Verlegern um so mehr ein, als sie daraufhin die Privatleute und Bibliotheken direkt versorgen, ohne sich der Vermittlung des Retail Bookseller zu bedienen, und so ihren großen Vorteil finden. Noch mehr, jedes Haus hat seine Reisenden, die mehrere Male im Jahre, selbst bis zu vier Malen die Buchhandlungen besuchen. Diese Besuche geschehen in eigentümlicher, aber sehr praktischer Weise, denn der Buchhändler kann nun nach Proben und nach genauer Kenntnissnahme bestellen. Nach diesen Proben macht der Buchhändler seine Lagerergänzungen oder kauft Neuigkeiten, von denen er glaubt, daß sie seine Kundschaft interessieren würden. Es handelt sich keineswegs um Bestellungen à condition, alle Käufe werden in fester Rechnung abgeschlossen, und die Regelung der Rechnung findet nach dreißig oder sechzig, seltener nach neunzig Tagen statt. Es kommt vor, daß der Reisende, je nach der Wichtigkeit der Käufe, befugt ist, außerordentlichen Rabatt zu gewähren.

Eine große Zahl Verleger widmet sich Spezialfächern, sei es Medizin, sei es Rechtswissenschaft. Sie bilden eine völlig getrennte Klasse, und man kennt sie unter dem Namen Medical Booksellers oder Law Booksellers. Die ersteren verlegen nur medizinische, die anderen nur rechtswissenschaftliche Bücher. Sie veröffentlichen im allgemeinen Originalwerke, veranstalten aber auch Neudrucke in England erschienener Werke in hohen Auflagen. Man begegnet auch Spezialverlegern theologischer, technologischer und von Unterrichtsschriften. Andere beschäftigen sich ausschließlich mit dem Neudruck der Meisterwerke der englischen Litteratur: Shakespeare, Byron, Milton, Macaulay u. s. w., und es treten auf diesem Gebiete des Verlags hervorragende Erscheinungen zu Tage. Auch englische Firmen, Macmillan, Routledge und andere aus London, haben Filialen in New York gegründet, sowohl zur Verbreitung ihrer Verlagswerke, als zur Wahrung ihrer Interessen.

Anderer Verleger endlich verkaufen ausschließlich geheftete Romane, Paper Novels oder Dime Novels, volkstümliche Romane oder die wunderlichsten und unwahrscheinlichsten Abenteuer bilden den Schmaus der wenig glücklichen Leser. Der Druck läßt oft zu wünschen übrig, und das zu diesen Romanen verwandte Papier sticht, man muß es gestehen, gegen die schönen amerikanischen Papiere bedeutend ab, denn das Papier, der Druck und der Einband der amerikanischen Bücher sind gewöhnlich in jeder Hinsicht ausgezeichnet; sie kosten freilich mehr als in Europa.

Es giebt noch eine letzte Klasse von Verlegern, die zu erwähnen ist; es sind die Subscription Booksellers oder Verleger von Subscriptionswerken. Eine Menge Werke erscheinen in den Vereinigten Staaten als Subscriptionswerke, und sie können nur durch Vermittelung besonderer und durch jeden Verleger angestellter Agenten verkauft werden, und zwar bar und zu hohem Preise. Die Subscription Booksellers verteilen ihre Agenten nach scharf abgegrenzten Gegenden. Sie richten ihnen dort in einer bestimmten Stadt eine Office oder ein Bureau ein und haben Unteragenten, eine Art Makler, die die Privatleute besuchen und ihnen Werke dieser Art direkt anbieten, ähnlich wie bei uns die Abzahlungsbuchhandlungen, nur mit dem Unterschied, daß der Verkauf beinahe immer bar und meist zu hohem Preise erfolgt. Der so betriebene Verkauf bietet den Verlegern große Vorteile. Was die Agenten betrifft, so bedarf es außerordentlicher Fähigkeiten, um Erfolg zu haben, denn in einem Lande, wo jedes Geschäft mit Geschwindigkeit sich abwickelt, erfordert es seltene Gewandtheit, um dem Publikum beizukommen und gehört zu werden. Die Sortimentbuchhändler können diese Werke nicht direkt vom Verleger beziehen; wenn sie die Subscriptionswerke zu erhalten wünschen, müssen sie ihre Bestellung dem Hauptagenten der Gegend übertragen, der sie ihnen mit einem gewissen Rabatt liefert.

Zeitungen und Zeitschriften. Das Zeitungsgeschäft ist vielleicht das Merkwürdigste, was es in den Vereinigten Staaten giebt. Die Zahl der Zeitungsverleger, die in Amerika in dieselbe Klasse wie die Buchverleger gehören, ist enorm. Jede Stadt hat ihre Zeitungen, die alle in einer bei uns unbekanntem Auslagenhöhe erscheinen und ihren Lesern eine so große Anzahl Seiten bieten, neben denen unsere mageren europäischen Blätter sich traurig ausnehmen. Wir sprechen nicht nur von den hervorragenden Zeitungen New York Herald, vom World u. s. w. Auch bedarf es zum Druck so riesenhafter Blätter nicht weniger riesenhafter Maschinen, und die Rotationspresse von Hoe ist so gebaut, daß man in einer Stunde vier große Seiten in hunderttausend Exemplaren drucken kann. Für gewisse Blätter genügt eine einzige dieser Maschinen nicht, denn sie erscheinen täglich in vier und sogar fünf Ausgaben.

Man kann sich vorstellen, daß solche Maschinen zum Druck gewisser großer Zeitungen nötig sind, wie z. B. des New York Herald, dessen Sonntagsnummer achtundvierzig Seiten enthält, gewöhnlich mit einer Menge Illustrationen. Der Gewinn, den die täglichen großen Zeitungen ergeben, muß ganz leidlich sein, da der New York Herald sich vor kurzem einen mit überraschendem Luxus geschmückten wahrhaften Marmorpalast gebaut hat. Statt sich zu einer Höhe von 20 Stockwerken in die Lüfte zu erheben, wie z. B. der der World, hat er nur ein Erd- und ein Obergeschos. Herr Bennett hat also den Bau in die Breite ausdehnen, die Maschinen, die Einrichtung und alle Dienstzweige, die das Geschäft erfordert, im Erdgeschos vereinigen können. Diese Anordnung hat ihm, wie man sieht, außerdem gestattet, eine immerwährende Reklame zu machen, denn durch ungeheuerer, vom Fußboden bis zur Decke des Erdgeschosses reichende Glasscheiben zeigt er allen den Betrieb dieser eine neue Art Glashaus darstellenden riesigen Druckerei. Die große Hoe-Maschine arbeitet gewöhnlich gegen eine Stunde morgens, und eine Menge Menschen leistet zu dieser Stunde Beistand beim Druck der Zeitung.

Die Zeitschriften sind ebenso verbreitet als die täglichen Zeitungen, und einstimmig wird bestätigt, daß man in den Vereinigten Staaten mehr Zeitschriften als Bücher liest. Man hat nur Harper's Monthly, den Century, Scribner's Monthly Magazine und so viele andere durchzugehen, um sich zu überzeugen, was diese litterarischen Revuen zu bedeuten haben. Was die wissenschaftlichen Revuen anlangt, so stehen sie den vorigen in nichts nach, und in einem Lande,