

Exemplare verkaufen, um nur auf die Kosten zu kommen, und ein solcher Absatz ist natürlich bei Cotta nicht zu erwarten. Nur erheben Natur aber, wie sie in einigen Briefen (der ist mir zugeschickt geblieben,) erwähnen auf den Vertrag einen Verlagenterschlag von 50 %. Ich weiß nicht, ob diese Forderung von Ihnen oder nach von Taegel jemals gestellt worden ist, weiß auch nicht, ob er aus vor dem nun erschienenen oder auch vor dem älteren Hefte der St. zw. Gew. abzuleiten wäre; in den Druckfehlern des heutigen Verlages ist nun schwer hineinzublicken. Mit diesen ^{bedroht} droht sich das Bild möglicherweise verschärfen, als Natur will M. 11,20, sondern M. 16,80 für das Heft Exemplar selbst für sich erhalten: innerhalb wirds auch einen Preis nach einem Absatz von c. 1450 Exemplaren nötig machen, um die beständigen Kosten + 20% Gewinnabzug zu decken und also Raum für Losplände zu haben.

Aber wie nun bei einem Preis von M. 16,80 + 50% = 25,20 M., wozu dann noch der Sortimentsabzug von 20%, wenn dieser nicht beweist wird, bezüglich, also bei einem Endpreis von o. 30

M. ein Absatz überhaupt erzielt werden soll, ist mir ein Rätsel, das ich nicht lösen kann. Wenn die Schubkästen übersehen werden braue nach im Lande ein kein nutzbares sein, für Sammlerüberzeugungen sind diese Hefte ganz unbrauchbar & auch Privatleute können werden in kaum noch kaufen. So hoher Preis eins möglich bei Bibliotheksbewerben, bei dem nur auf ein kleines Publikum geworbt wird. Wir setzen M. für unsere Acta conditiorum den Preis auf 30 M. (für die Auflage von 10 Heften) im Lande und auf 12-15 Jahren. Der Frachter im Ausland an und die Kosten werden ebenfalls sein, wenn wir 150 Exemplare im Judent und 75 im Christentum den Verlagenterschlag von 50 % ansetzen; - wir rechnen dabei in wegzahllich nur auf Bibliotheken, allerdings auch auf solche von Klöstern und geistlichen Lehenstältern in der ganzen Welt. Aber bei unseren ^{Alten} Oberherrschen leistet ja das ganz anderes; die sind auf waffen Absatz in weiter Weise zugeschwommen (oder wollten es wenigstens sein) und was soll der bei den Preisen herkommen?

Nun liegt das schwierigste Problem für unsere zukünftige Tätigkeit vor, und ich sehe nach keinen