

Von diesem Zeitpunkte an, in welchem das Verlagsgeschäft selbstständiger und unabhängiger wurde, muß auch die Einrichtung datirt werden, in der sich jetzt der englische Buchhandel bewegt. Die Londoner Buchhändler, die reich genug waren um Manuscripte zu kaufen, und sie auf ihre eigne Rechnung und Gefahr drucken zu lassen, schlossen sich in eine Klasse ab, die nur im Ganzen verkaufte und sich vorzugsweise den Namen publishers (Verleger) gab, während die, welche nun diese Werke im Einzelnen wiederverkauften, booksellers (Sortimentshändler) blieben, eine Trennung, die während des letzten Theils der Laufbahn solcher Leute wie Johnson, Goldsmith, Smollett, Fielding, Richardson stattfand. Der Verleger, welche hauptsächlich in London oder Edinburg wohnten, gab es überhaupt nur eine geringe Zahl, und sie waren einer störenden Nebenbuhlerschaft weniger ausgesetzt, als es sonst in Geschäften der Fall ist. Wenn ein Autor sich ihnen vorstellte, dessen bedeutender Ruf ihn berechnete, auch einen bedeutenden Preis für sein Manuscript zu fordern, so vereinigten sie sich zur Erwerbung des Verlagsrechts, und daher kommt es, daß bei vielen am Schlusse des letzten Jahrhunderts erschienenen Büchern fast die Hälfte des Titelblattes von einer Liste solcher Verleger-Firmen eingenommen ist, die alle an der Gefahr des Geschäfts Theil nahmen. Ein theures, kostspieliges Buch ward dann auch durch die einzelnen speciellen Verbindungen jedes der Theilnehmer verbreitet, und hatte auf diese Weise einen weit bedeutendern Erfolg, als es der Fall gewesen sein würde, wenn es nur ein einzelner Verleger unternommen hätte.

Dieses Zusammenhalten der Verleger hatte aber auf der andern Seite etwas sehr drückendes für das Publicum, indem es die Preise der Bücher so hoch hielt, daß außer reichen Leuten sie niemand kaufen konnte und für den wenig bemittelten Mann, um sie zu erlangen, kein anderes Mittel übrig blieb, als sich einem Bücherklub anzuschließen oder sie aus der Leihbibliothek zu holen. Jedoch muß die Ursache der hohen Preise der Bücher nicht allein den Verlegern zur Last gelegt werden, denn auch Papierfabrikation und Buchdruck waren zu jener Zeit solche träge und kostspielige Unternehmungen, daß sie allein schon die Bücher theuer machten.

Endlich brach auch am Schlusse des letzten Jahrhunderts für den Gang des Buchhandels eine neue Aera an. Ein scharfsinniger und intelligenter, aber dabei bescheidener Buchdruckergehülfe sah wohl ein, daß bei den hohen Preisen, auf welchen die damaligen Buchhändler ihre Bücher halten mußten, sie sich damit, anstatt an das ganze Publikum, nur an eine einzelne Klasse desselben wenden konnten. Einen Plan, die Erzeugungskosten der Bücher zu vermindern, konnte er bei der Kostspieligkeit des Materials nicht ersinnen und er erdachte daher eine andere Art des Verkaufs derselben, bei deren Anwendung es auch den ärmeren Klassen möglich gemacht wurde, daran Theil zu nehmen. Dies war der erste Versuch der Verbreitung der Bücher in das Volk durch den Buchhandel selbst, und wir werden jetzt ein wenig länger bei ihm und dem, der ihn zuerst ins Leben rief, verweilen.

Henry Fisher, der in der Officin des Mr. Jonas Nuttal arbeitete und dort schon die Carton-Pressen erfunden hatte, kam auf den glücklichen Gedanken, daß wenn man selbst kostspielige, theuere Werke den ärmern Kunden nur in kleinen Theilen und zu bestimmten Zeiträumen lieferte, gewiß auch eine große Anzahl von Personen fleißige Bücherkäufer werden würden, denen sie unter den jetzigen Verhältnissen als ein unerreichbarer Luxus vorkommen mußten. Dieser Plan hatte übrigens seine großen Hindernisse, denn die gemächliche, fast schläfrige Art, mit der die Verleger der Hauptstadt und ihre Agenten in der Provinz, dem Herkommen nach ihr Geschäft führten, ließ auch nicht die geringste Hoffnung aufkommen, daß der regelmäßige Buchhandel sie in dem Vorhaben unterstützen würde. Wenn sie zum Beispiel eine Bibel verkauften, so war dieß unter den jetzigen Verhältnissen ein Geschäft, welches wenig Mühe machte und auf einmal abgemacht war, wurde diese Bibel aber in zwanzig Hefte getheilt und in zwanzig verschiedenen

Terminen abgegeben und bezahlt, so vermehrte dieß natürlich die Mühe zwanzigfach und ihnen einen solchen Zuwachs von Arbeit ohne die Aussicht auf einen dadurch vergrößerten Gewinn zumuthen zu können, war nicht denkbar. Doch selbst wenn die Buchhändler auf Fishers Ansichten eingegangen wären, so war es nicht zu erwarten, daß sie dadurch mit Vortheil durchgeführt worden wären, da ihre Kundschaft, die sich vorzugsweise nur auf eine Klasse stützte, sehr klein, der Markt unter diesen Verhältnissen natürlich sehr beschränkt war und deshalb irgend etwas anderes gethan werden mußte um ihn zu erweitern. Fisher schlug daher Nuttal vor, nicht allein bloß Musterwerke zu drucken, sondern sie auch selbst nach einem ganz neuen Plane zu vertreiben. Dieser Plan bestand in nichts Geringerem, als in der Errichtung von Depots in jeder größern Stadt, denen jedem wieder eine Zahl Hausierer beigegeben wurden, die sich dann über den ganzen District zerstreuten, von Haus zu Haus gingen, überall ihre Ankündigungen und Prospective abgaben und ihre wohlfeilen Hefte zum Kaufe ausboten. Daß durch solche Mittel die Bücher ihren Weg auch in die entferntesten Orte und Häuser fanden, wo nie vorher ein Buch gesehen worden war, ist natürlich, und Fisher selbst, obgleich erst zwanzig Jahre alt, ward die Errichtung und Führung eines Depots in Bristol anvertraut. Unter den ersten Büchern, die in dieser Weise für den Verkauf gedruckt wurden, war die Family Bible, Bunians Pilgrim's Progress, Josephus und verschiedene andere religiöse Musterwerke, von denen die Bibel in 40 Heften, jedes zu 1 Schilling, ausgegeben wurde. Wenn der Hausierer an irgend einem Orte seinen ersten Besuch machte, so legte er jedesmal nur das erste Hest eines Werkes, als eine Art Lockspeise auf. Konnte er bei dem ersten Besuche nicht zum Zwecke kommen, so bat er sich wenigstens die Erlaubniß aus, es für eine Woche da lassen zu dürfen und kam er dann wieder, so fand er in der Regel, daß man sich entschlossen hatte dieß Hest und in bestimmten Zeiträumen auch die folgenden zu nehmen. Diese Personen, die leicht die Ausgabe eines Schillings in jeder Woche für den Ankauf eines guten Buches ertragen konnten, würden in ihrem Leben nie daran gedacht haben, zwei Pfund Sterling auf einem Brete für eine Bibel auszugeben und kamen auf diese Weise mit der Zeit in den Besitz einer kleinen, aber ausgewählten Bibliothek.

Dieß number system, wie es genannt wurde, gedieh auch als Geldspeculation weit über seines Gründers Erwarten. Fisher war während dreier Jahre in Bristol mit so viel Nutzen für das Geschäft thätig, daß Mr. Nuttal ihn nach Liverpool zurückrief, ihn als Gesellschafter in das Geschäft aufnahm und ihm noch außerdem jährlich 900 Pf. für die Führung desselben aussetzte. Der Plan ward später auch von Andern angenommen, aber keiner von ihnen hat je bereut es gethan zu haben, denn alle haben dadurch bedeutende Reichthümer erworben und mancher alte, achtbare Verleger in London, Edinburg und Glasgow, hat seine erste Schule als Hausierer in dem Geschäfte von Nuttal & Fisher durchgemacht.

Nachdem dieser Plan auf diese Weise mehrere Jahre in seiner weitesten Ausdehnung durchgeführt worden war, überzeugte man sich, daß trotz der anfänglich gehegten Meinung, als müsse ein solcher thätiger Mitbewerber allen Verkehr im Voraus schon an sich reißen, doch in dem regelmäßigen Betriebe des Buchhandels nur sehr wenig dadurch verändert worden war. Die Ursache lag ganz natürlich einfach darin, daß der Markt für die numbers, ein ganz anderer als der bisher benutzte, ein ganz neu geschaffener war und das Publikum, welches diese Hefte mit Gier nahm, nie die kostspieligen Werke der mehr aristokratischen Zweige des Buchhandels kaufte und sie auch nie gekauft haben würde, wenn dieser sie ihm auch angeboten hätte, da er, trotz der ungeheuern Verbreitung von Büchern in den untern Regionen der Gesellschaft, doch gegen seine alten Kunden immer noch seine alten Preise und seine alte Verfahrungsweise beibehielt. Die großen Verleger der Hauptstadt fuhren, um Fisher's Handlungsweise