

gekauften Bücher nach Hause bringt, und bewaffnet mit dem »Collecting-book«, worin alle Bestellungen dem täglichen Bedarf nach eingetragen sind, um danach besorgt zu werden. Des Collectors Sache ist es, ausfindig zu machen, wo die Bücher am billigsten zu erlangen sind; denn es ist nichts Seltenes, daß Bücher bei »Wholesale« — (d. i. Engros-) oder »second hand« — (d. i. Antiquariats-) Booksellers neu billiger zu haben sind als beim Verleger. Auf diese Weise erhalten die Collectors größere Litteratur- und Sortimentkenntnisse als mancher, der Jahre lang im größten Geschäft thätig ist; routiniert wird er auch, und Geschäftsnaturen sind die Engländer von Hause aus, so daß es schon oft vorgekommen ist, daß aus dem Stande des schätzbaren Collectors Prinzipale angesehenere Buchhändlerfirmen hervorgegangen sind.

Zu dem vorhin erwähnten Vorteil der Abrechnung, den der fast ausschließliche Barverkehr gewährt, kommt noch ein weiterer, und der ist das vollständige Fehlen der Kommissionsartikel. A conditions-Sendungen, wie bei uns, sind unbekannt. Alle Bücher, Monatshefte und Zeitungen werden nur auf feste Bestellung geliefert, Remittieren und Disponieren fällt völlig fort; und doch ist das Risiko der englischen Sortimenter kaum größer als das der deutschen, da sie sich selbstverständlich nur gangbare Werke auf Lager legen und andere verlangte Sachen ja stets sofort durch den Collector einholen lassen können.

Der Verleger rechnet daher auch nicht auf die Unterstützung des Sortimenters, sondern besorgt alle Vertriebsmanipulationen selbst, die besonders im Inserieren in großem Maßstabe sowie im Versenden an alle hervorragenden Blätter und Magazine zur Recension bestehen. Allerdings genügen auch dem englischen Publikum, das überhaupt kaufslustiger als unser deutsches ist, die ausführlichen reviews der großen Zeitschriften, um sich zur Anschaffung eines Werkes für die Privatbibliothek, die für jeden gebildeten Engländer unerlässlich ist, bestimmen zu lassen.

Ehe ein neues Buch wirklich ausgegeben ist, wird ein Exemplar durch einen Gehilfen bei den bedeutenderen Firmen, besonders den Leihbibliotheken, sowie den wholesale und den export houses herumgezeigt und »subscribed«, d. h. die betr. Geschäfte subscribieren vor Erscheinen auf eine Anzahl, die sie absetzen zu können glauben, wofür ihnen dann der Verleger einen Extrarabatt von fünf oder mehr Prozent gewährt. Ermöglicht wird dieses Subscribieren den Sortimentshandlungen dadurch, daß alle Werke von Bedeutung bereits wochen-, ja monatelang vor dem Erscheinen öffentlich angekündigt, die einzelnen Bogen jeweils nach Fertigstellung den größten Blättern zur Recension eingesandt und so das Publikum schon im voraus darauf vorbereitet ist.

Als auf diese Weise im Anfang dieses Jahres das so lange erwartete biographische Werk über George Eliot zur Subskription vorgelegt wurde, bestellte z. B. das großartigste Leihbibliotheksgeschäft von dem dreibändigen Buche, das 42 sh. ord. kostet, sofort tausend Exemplare. So rechnet denn auch der Verleger vor allem auf diesen ersten Absatz, der die Kosten der ganzen Auflage decken muß, was auch fast immer zutrifft, da nicht allein die großen Bibliotheken das neue Werk, dessen Wert oft erst nachher bestimmt wird, haben müssen, sondern die reichen Familien eine Ehre darin setzen, stets die erste oder »Original Edition« in ihrer Bibliothek zu haben. Ist das Werk gut, so findet es denn auch zu dem hohen Preise seinen Absatz; ist es nicht gut oder verliert bald an Interesse, so wird der Rest billig losgeschlagen und der Verleger hat das Geschäft jedenfalls rasch und glatt abgewickelt und sein Kapital wieder für neue Unternehmungen frei. So erscheinen die größeren Romane fast alle zuerst in einer zwei- oder dreibändigen Ausgabe, deren Preis meist 10 sh. 6 d. pro Band beträgt, also bei einem dreibändigen Roman 31 M. 50 S. ord. und erst nach einigen Monaten

werden dann billige Ausgaben zu 5, 4 oder 2 sh. veranstaltet. Daß aber die Originalpreise für neue Werke allgemeinen Interesses möglichst hoch gestellt werden, darauf halten die englischen Leihbibliotheken schon im eigenen Interesse, um die große Masse ihrer Kunden vorläufig vom Kaufen abzuhalten und zur Benutzung ihrer Leihanstalt zu veranlassen.

Von den mehrfach erwähnten »Wholesale-Houses« ist bei weitem das größte und bedeutendste die Firma Simpkin, Marshall & Co. \*) , gleichzeitig die einzigen Kommissionäre für fast sämtliche »country booksellers«, d. h. die außerhalb Londons, im Königreich wohnenden Buchhändler.

Der eigentliche Gründer des enormen Geschäftes war ein gewisser Benjamin Crosby, der nach mehrjähriger Thätigkeit bei James Nunn und George Robinson sich in Stationers Hall Court, wo sich das Geschäft jetzt noch befindet, in der »Row« (d. i. das Londoner Buchhändlerviertel, Abkürzung für Paternoster Row) etablierte. Er war einer der ersten Londoner Buchhändler, der regelmäßig die übrigen Städte bereiste, um Aufträge zu den »Trade Sales« (Bücherauktionen) einzusammeln und Geschäftsverbindungen anzuknüpfen. In kurzer Zeit hatte sich sein Geschäft so sehr vergrößert, indem die Zahl seiner Klienten rasch angewachsen war, daß er sich nach Hilfe umsehen mußte, die er in den Herren Simpkin und Marshall fand, welche als Teilhaber in sein Geschäft eintraten. Jedoch schon 1814 war Crosby durch Krankheit gezwungen, sich zurückzuziehen, und er verkaufte infolge dessen sein Kommissionsgeschäft an Baldwin, Craddock & Joy, und sein Londoner Geschäft mit den Immobilien an Simpkin & Marshall.

Letztere dehnten nun ihr Geschäft in Crosbys Sinne aus und knüpften weitere Verbindungen mit auswärtigen Firmen an, indem sie nicht allein deren Agenten für London, sondern auch für viele auswärtige Firmen Kommissionsverleger wurden, d. h. Auslieferungslager für London übernahmen und die Bücher mit ihrer Firma als Verlag auf dem Titel ausgaben. Auf diese Weise waren Simpkin & Marshall nebenbei bemerkt die ersten Verleger des Dichters Tennyson, indem sie den Kommissionsverlag für das bei J. & J. Jackson in South erschienene Bändchen Gedichte von Tennyson: »Poems by two brothers« hatten.

1828 trat Simpkin aus dem Geschäfte aus und an seine Stelle ein gewisser Mr. Miles ein, und von da an wurde der Name in die jetzige Firma »Simpkin, Marshall & Co.« geändert.

Ein großer Wendepunkt in der Geschichte des Hauses trat mit dem Jahre 1837 ein, als die Firma Baldwin & Craddock erlosch und Simpkin, Marshall & Co. deren Geschäft mit der ganzen auswärtigen Kundschaft übernahmen und mit dem ihrigen vereinigten. Seit der Zeit steht die Firma Simpkin, Marshall & Co. als eines der größten Kommissionsgeschäfte und Großsortimente der Welt da.

#### Das hundertjährige Geschäftsjubiläum der Firma Joseph Baer & Co. in Frankfurt a/M.

Der Jubeltag der Firma Joseph Baer & Co. führte am 29. August eine sehr große Anzahl von Freunden des Hauses und mit demselben in sonstiger Verbindung Stehender zur Beglückwünschung heran.

Wie von seiten der Frankfurter Stadtbehörden, so wurde auch durch Herrn Bibliothekar Ebrard von der Stadtbibliothek ein offizieller Glückwunsch dargebracht. Von außen waren Deputationen erschienen, so von dem Börsenverein der Deutschen Buchhändler in Leipzig, von dem Verein der Leipziger Buchhändler, welche geschmack-

\*) Eine hübsche Schilderung des Geschäftes und seiner Geschichte giebt Henry Curwen in seiner »History of Booksellers.«