

aus, daß sein Konkurrent, ein Mann, seinen appetitlichen Handel aufgeben mußte. James verkaufte eine so große Menge von Pasteten, daß er seinem Meister aus bedrängten Umständen heraus-half, spielte aber den von ihm kaufenden alten Damen solche Streiche, daß er entlassen werden mußte. Mit vierzehneinhalb Jahren wurde James Lehrling bei dem Schuhmacher Georg Bowden in Taunton. Dieser arbeitete sechs Tage in der Woche fleißig und ging am siebenten Tage mit seiner Familie zum anabaptistischen Gottesdienste. Sein siebzehnjähriger Sohn hörte einst einen Reiseprediger von John Wesley und wurde von ihm zum Methodismus bekehrt. Er veranlaßte auch seine Eltern, seinen Bruder und möglicherweise auch James Ladington, dieser religiösen Gemeinschaft beizutreten. Ladington lehrte ihr jedoch für längere Zeit den Rücken. Später füllte er die Hälfte seines oben erwähnten Buches mit höhnischen, verächtlichen und unziemlichen Angriffen auf den Methodismus und dessen Stifter John Wesley. Im Verlaufe seines Lebens ließ sich Ladington mehrmals bekehren und erlaubte sich in diesen Rückschlägen seine beleidigenden Spöttereien, die nur grobe Unwissenheit, Eigendünkel und Anmaßung überlegenen Wissens bekundeten, die er prahlerischerweise für tiefgründige Philosophie hielt. Diese betrübenden und unnötigen Erörterungen sind entschieden ein großer Makel an dem Buche von James Ladington. Er konnte übrigens nicht umhin, sich ihrer später zu schämen.

Lesen lernte Ladington erst während seiner Lehrzeit, und schreiben einige Zeit darauf. Als er lesen gelernt hatte, verschlang er jedes Buch, dessen er habhaft werden konnte. Er hatte ein ausgezeichnetes Gedächtnis, beschäftigte sich als Mitglied der Wesleyanischen Gemeinschaft sehr viel mit der methodistischen Literatur und glaubte nun, die von den polemisierenden Geistlichen gebrauchten Argumente ebenso handhaben zu können wie diese selbst. Allmählich machte er sich jedoch davon los, studierte Plato und Seneca, Plutarch und Epicur und andre alte Philosophen, sowie neuere, wie Voltaire, Tom Paine u. a., so daß er sich bald vollkommen gegen die engherzige Lehre von John Wesley gerüstet glaubte.

Als er mit 21 Jahren seine Lehre beendet hatte und freigesprochen worden war, wurden zufällig für Taunton zwei Parlamentsmitglieder gewählt, die sich ihren Wählern durch Freibier usw. erkenntlich zeigten. Da Ladington eine Stimme hatte, stürzte er sich mit in diesen unentgeltlichen Saus und Braus. Als jedoch die Wahl vorüber war, mußte Ladington gestehen, daß er nahe daran war, für immer in Gemeinheit, Niedrigkeit und Laster zu versinken, denn er hatte nun keine Häuser mehr, wo er umsonst essen und trinken konnte. Er ging also auf die Wanderschaft, heiratete 1770 oder 1771 und wandte sich 1773 mit der traditionellen halben Krone in der Tasche nach London. Nach einem Monat ließ er seine Frau nachkommen. Um dieselbe Zeit aber erbt er von seinem Großvater zehn Pfund Sterling. Im Juni 1774 mietete Ladington in Featherstone Street einen kleinen Laden mit Wohnzimmer und entschloß sich, nicht nur Schuhe und Stiefel, sondern auch Bücher zu verkaufen. Am Johannistag eröffnete Ladington mit fünf Pfund Sterling Kapital, die ihm die Methodistengemeinde geliehen hatte, das Geschäft. Nach sechs Monaten zog er nach Chiswell Street Nr. 46 und gab sein ehrbares Schusterhandwerk auf. Seinen kleinen Ledervorrat verwandelte er in alte Bücher hauptsächlich religiösen Inhalts. Seine Unwissenheit, Bigotterie, sein Aberglaube waren, wie er selbst sagt, so groß, daß er alle in seine Hände fallenden Bücher von Freidenkern vernichtete. Im September 1775 wurde Ladington krank, einige Tage später auch seine Frau, die am 9. November starb.

Kurze Zeit, nachdem er sein Geschäft wieder eröffnet hatte, lernte er ein Fräulein Dorcas Turton kennen, das aus guter, aber verarmter Familie stammte und übermäßig Bücher liebte. Sie schien also für eine Buchhändlersfrau ausgezeichnet zu passen. Ladington machte ihr einen Antrag und heiratete sie am 30. Januar 1776, kaum drei Monate nach dem Tode seiner ersten Frau. Seine zweite Frau war ihm bald eine ausgezeichnete Hilfe und konnte ihn in seiner Abwesenheit völlig vertreten. Er kaufte nun Bücher in größeren Partien, und bald wuchs sein Geschäft in dieser Beziehung so, daß er verschiedentlich mit der Zahlung ins Gedränge kam und mehr als einmal Uhr, Anzüge und zuweilen sogar Bücher verpfandte. Er schien also die Kunst besessen zu haben, sich in alle Lebenslagen zu finden; sicher bekundete er in dieser Hinsicht große Gewandtheit.

Als er vom Schuster zum Buchhändler übergang, war er mit den Regeln und Gebräuchen der Buchhändler völlig unbekannt aber er erfand für sich ein neues System des Handels, und bei diesem beharrte er, bis es ihn zu Vermögen brachte. Wenn er nun auch dieser seiner Ausdauer den Erfolg größtenteils verdankte, so dürfte er ihn doch vielleicht mehr der Tatsache zuschreiben, daß er zufällig und durch die Verhältnisse gezwungen auf ein neues

Verfahren gekommen war, das Erfolg hatte, weil es eben neu war.

1778 wurde John Denis Teilhaber von Ladington, und 1779 erschien der erste Katalog von zwölftausend Bänden von J. Ladington & Co. Nach zwei Jahren schien es Denis, daß Ladington zu rasch kaufte, und er trat deshalb aus der Firma aus. In jenem Jahre, 1780, entschloß sich Ladington auch, niemand mehr Kredit zu geben, dem üblichen Brauch gegenüber eine Neuerung, die damals viel bespöttelt wurde. Man sagte ihm, daß er eher versuchen könnte, den Turm zu Babel zu bauen, als ohne Kredit zu geben ein großes Geschäft zu machen. Er war aber entschlossen, den Versuch zu wagen. Er fing damit an, daß er jedes Buch mit dem niedrigsten Preise auszeichnete, den er dafür haben wollte. Da diese Preise viel niedriger waren als die gewöhnlichen Marktpreise, so erhielt er sich nicht nur seine alten Kunden, sondern bekam auch viele neue. Aber er hatte viele Schwierigkeiten zu überwinden, da er gar keine Ausnahme machen wollte; alle seine Kunden wurden in gleicher Weise behandelt, »sogar der hohe Adel«, nur bar — kein Kredit. Mit einiger Wahrheit sagt Ladington: »Es ist fast unmöglich, daß ich in diesem Handelszweige jemals wirklich zu fürchtende Konkurrenten haben werde, denn es erfordert nicht nur ganz ungewöhnliche Anstrengungen, sondern auch einen ungewöhnlichen Erfolg auf viele Jahre hinaus, um in diesem besondern Zweige hoch zu kommen. Dieser Erfolg muß aber auch ohne die Hilfe der Neuheit erreicht werden, die mir von großem Nutzen ist.«

Drei Jahre, nachdem Ladington den Kassaverkauf eingeführt hatte, wuchs sein Geschäft bedeutend. Er verwendete seinen ganzen Gewinn zum Einkauf anderer Bücher und konnte 1784 einen Katalog mit dreißigtausend Titeln herausbringen. Aber nun fand er eine unvorhergesehene Schwierigkeit. Viele seiner Kunden waren zwar geneigt, von ihm zu kaufen, aber nicht gleicherweise ihm Bücher zu verkaufen. Sie sagten: »Ladington verkauft sehr billig; aber deshalb will er auch nicht viel für das geben, was ihm angeboten wird.« Es wurde ihm schwer, diese Kezerei zu bekämpfen. Endlich legte er sich folgenden Plan zu recht, um die Sache über jeden Zweifel zu erheben: »Wenn ich aufgefordert werde, eine Bibliothek oder eine größere Masse von Büchern zu kaufen, so prüfe entweder ich selbst oder meine Leute diese sorgfältig, und wenn gewünscht wird, daß ich einen Preis dafür nenne, so sage ich rund heraus den höchsten Preis, den ich anlegen will. Ich berücksichtige immer, daß dieser ebenso hoch ist wie derjenige, den ein anderer Buchhändler zahlen kann. Wenn nun der Verkäufer irgendwelche Zweifel wegen des angebotenen Preises hegt und bei andern Buchhändlern anzufragen wünscht, so zahlt er mir fünf Prozent für das Abschätzen der Bücher. Wenn er nun anderswo keine höhere Summe erlangen kann und kommt dann zu mir zurück, so erhält er nicht nur den zuerst von mir angebotenen Preis, sondern auch die mir für die Schätzung bezahlten fünf Prozent.«

Als Ladington zuerst in die verschiedenen Manipulationen der Buchhändler eingeweiht wurde, fand er, daß es gebräuchlich war, Bücher, die nicht so rasch wie erwartet abgesetzt worden waren, in den Restbeständen unter der Hand zu verkaufen. Zu diesen Verkäufen wurden nur Buchhändler zugelassen, und zwar nur diejenigen, denen man einen Katalog zugeschickt hatte. Bei diesen Verkäufen wurden oft 70—80000 Bücher nach Tisch verkauft. Nachdem er diesen Auktionen beiwohnen konnte, war er sehr überrascht zu erfahren, daß man von diesen Restbeständen häufig die Hälfte oder dreiviertel vernichtete und für die übrig behaltene Exemplare dann den vollen Ladenpreis ansetzte. »Es war«, wie Ladington sagt, »im Handel feststehender Brauch, daß jeder, welcher solche Artikel unter dem Ladenpreise verkaufte, von den Buchhändlerauktionen ausgeschlossen wurde; so blind waren die Verlagsrechtshaber für ihr eigenes Interesse.«

Eine zeitlang richtete er sich nach obigem Verfahren; aber er fand bald, daß Bücher, die zum Preise von sechs Schilling nicht gehen wollten, noch um drei oder zwei Schilling verkauft werden konnten oder nach Verhältnis. Anstatt also Vorräte zu vernichten, suchte er sie unterzubringen, was ihm auch mit vielen hunderttausend Büchern gelang. »Dieses Verfahren«, sagt Ladington, »war entschieden für das größere Publikum und selbst für Buchhändler sehr nützlich, verschaffte mir aber viele Feinde im Handel . . ., einige derselben bestrebten sich durch klägliche Einflüsterungen und dunkle Winke nach Kräften, mein bei dem Publikum schon erworbenes Ansehen zu schädigen und meinen Ruin herbeizuführen, den sie täglich voraussagten.«

Im 36. Briefe seiner Memoirs liefert Ladington einige Nachrichten über die Beziehungen zwischen Verfassern und Verlegern. »Nichts ist gewöhnlicher«, sagt er, »als daß man die Autoren wegen mangelnder Liberalität der Verleger beim Ankauf ihrer Manuskripte klagend hört.« Er selbst kaufte selten Manuskripte und verlegte selten ein neues Buch. Er konnte also in dieser Hinsicht für ganz unparteiisch gelten, wenn er die Meinung aus-