

drückte, daß die Verleger beim Erwerb von Manuskripten und Verlagswerken mehr Liberalität besäßen, als jede andre Klasse von Geschäftsleuten, und er führt zur Bestätigung seiner Ansicht Dr. Sam. Johnson an, der befandete: »Ich habe immer gesagt, daß die Buchhändler eine generöse Art von Menschen sind.«

In »The Literary Anecdotes« berichtet Nichols folgendermaßen darüber: »Johnson hat die Buchhändler zu Patronen der Literatur erhoben. Sein bekanntes Werk: »Lives of the Poets«, das diese lobende Bezeichnung hervorhebt, hatte er für zweihundert Guineen seinen Buchhändlern überlassen, die von selbst ein drittes Hundert dazulegte. Bei dieser Gelegenheit bemerkte der große Moralist zu dem Schreiber des Artikels: »Ja, mein Herr, ich habe immer gesagt, daß die Buchhändler eine generöse Art von Menschen wären. Auch in diesem Fall habe ich keinen Grund, mich zu beklagen. Tatsache ist, daß sie mir nicht zu wenig bezahlt haben, sondern daß ich zuviel geschrieben habe.« Die Lives kamen bald in einer besondern Ausgabe heraus, wofür der Doktor ein weiteres Hundert Guineen erhielt.

Wenn heute von den sehr großen Summen gesprochen wird, die manche Verleger an einzelne Autoren zahlen, so teilt uns Lakington mit, daß derselbe Geist großer Liberalität vor mehr als hundert Jahren auch nicht fehlte. Er nennt einige Autoren jener Tage, die von ihren Verlegern nicht schlecht bezahlt wurden. »So zahlte der Buchhändler Elliott in Edinburgh dem Mr. Smallie 1000 Pf. St. für seine Philosophy of Natural History, als kaum die Kapitelüberschriften dieses Buches geschrieben waren. Dr. Robertson erhielt für seine History of Scotland 600 Pf. St., für seinen Charles V. dagegen 4500 Pf. St. Hume empfing für seine History of Britain 5200 Pf. St., Dr. Hamletworth für seine Compilation of Voyages 6000 Pf. St. Ich überlasse es jeder bedachtsamen Person, zu beurteilen, ob der Verleger nicht große Gefahr lief, als er einen so bedeutenden Preis bezahlte, wenn man berücksichtigt, wie groß die Kosten für die Herausgabe eines solchen Werkes gewesen sein mußten.« Er führt auch ein Beispiel an, das in unsern Tagen keineswegs ohne Seitenstück ist, wo ein Herr R. 1600 Pf. St. für ein Werk empfing, das er nie schrieb und worüber er wegstarb. Das vorgeschossene Geld war nicht zurück zu erlangen. Einer andern Tatsache erwähnt er mit folgenden Worten: »Viele Romane sind den Buchhändlern angeboten worden. Es sind auch sehr viele erschienen, die nicht die Auslagen für Papier und Druck wert waren, so daß das Verlagsrecht zu jedem Preis teuer war.« Ja, der prophetische Lakington muß an das zwanzigste, nicht an das achtzehnte Jahrhundert gedacht haben!

Lakington war nun im vollen Zuge seines Erfolges. Er kaufte Bücher zu Tausenden und Zehntausenden und wunderte sich öfter selbst über seinen Mut beim Einkaufen und über seinen Erfolg, all das Geld herbeizuschaffen, das seine Geschäfte erforderten. Er sagte: »Es gibt kein andres Beispiel eines so raschen und beständigen Erfolgs unter solchen Umständen.«

Wie es im achtzehnten Jahrhundert gebräuchlich war, gab auch Lakington ungeheure Mengen von Halbpennydenkmünzen aus. Auf der Bildseite dieser Stücke befand sich die Büste Lakingtons mit der Jahreszahl, z. B. 1794 oder 1795, auf der Rückseite das Bild der Fama, eine Trompete blasend, mit der Umschrift: Halpenny of Lackington, Allen & Co., cheapest book-sellers in the world, auf dem Rande: Payable at the Temple of the Muses (so nannte er sein Geschäftshaus).

Von den Grundsätzen Lakingtons seien hier nur einige erwähnt: »Ich war gezwungen, mich ziemlich gut über den Stand der europäischen Politik zu unterrichten, da ich stets gefunden habe, daß der Bücherverkauf vom Stande der Politik stark beeinflusst wird. . . . Wenn in den Zeitungen etwas Wichtiges steht, werden viele in die Kaffeehäuser gezogen, wo sie die Abende verschwäzen, anstatt daß sie in die Buchläden gehen (wie sie ohne Zweifel tun sollten) oder zu Hause lesen. Die beste Zeit für den Bücherverkauf ist, wenn es keine beunruhigenden Neuigkeiten gibt.« — »Da ich niemals etwas von einem Knicker in mir gehabt habe, so habe ich meine Ausgaben immer meinem Verdienst angepaßt; ich habe viele Jahre zwei Drittel meines Handelsgewinns ausgegeben und diesen Ausgabenteil niemals überschritten.«

Sein allmähliches Aufsteigen aus Armut zu Wohlstand beschreibt Lakington folgendermaßen: »Anfangs öffnete und schloß ich meinen Laden selbst, ein Jahr später winkte ich über die Straße nach einem Glas guten Biers; wenige Jahre darauf lud ich zuweilen meine Freunde zu einem Kalbsbraten ein, zu dem später Schinken kam. Dann kam ein Pudding dazu; als weiterer Luxus folgte ein Glas Brandy und Wasser und alsdann ein Glas von Beaufoys Rosinenwein; sobald es dann die zwei Gewinn-drittel gestatteten, kam guter Portwein auf den Tisch. Die Mietwohnung auf dem Lande wurde zu gebührender Zeit durch ein eignes Landhaus, die Postkutsche durch eigne Kutsche ersetzt.« Auf den Rat seines Arztes kaufte sich Lakington ein Pferd und erhielt sich durch die Übung des Reitens seine Gesundheit. »Das

alte Sprichwort,« sagte er, »setze einen Bettler aufs Pferd, und er wird wie der Teufel reiten«, schien sich völlig zu bewahrheiten; als aber auch Frau Lakington zu Pferde stieg, hielten sich die Leute darüber auf, daß so junge Geschäftsleute auf so hohem Pferde saßen.« — »Es scheint, daß die Leute zuletzt die geheimen Quellen entdeckten, aus den ich meinen Wohlstand schöpfte — einige können die Nummer meines glücklichen Lotterieloses nennen, andre sind fest davon überzeugt, daß ich in einem alten Buch Banknoten im Wert von vielen tausend Pfund gefunden habe. . . . Aber ich kann auf mein Wort versichern, daß ich alles, was ich jetzt besitze, in kleinen Gewinnen gefunden habe, welche durch Fleiß errungen und durch Sparsamkeit zusammengehalten wurden.«

1793 nahm Lakington seinen Mitarbeiter Robert Allen als Teilhaber auf. Im nächsten Jahr wurde das Geschäft von Chiswell Street nach Finsbury Square verlegt. In seinem Werk: Lives of Individuals (Tegg 1841) berichtet Davenport, daß Lakington in Moorfields an der südwestlichen Ecke von Finsbury Square umfangreiche Grundstücke kaufte und sie in einer Weise einrichtete, wie es damals völlig unbekannt war. Der Laden war so geräumig, daß eine vier-spännige Postkutsche bequem um die Ladentische gefahren werden konnte. Vom Laden zum Dache ging durch vier oder fünf Stockwerke hindurch ein breiter zylindrischer Lichtschacht, der von einer mit Glasscheiben versehenen Kuppel überhöht war, auf der sich die Fahnenstange befand. Jeder Winkel des großen Gebäudes war mit Büchern vollgepfropft. Sein Eigentümer nannte es stolz den »Tempel der Musen«. Es ist unlängst durch Feuer zerstört worden.

In den Literary Anecdotes von Nichols, Band 3 (1812) findet sich folgende Bemerkung: »Die Büchernerren (wenn es noch solche gibt), die sich des ersten Katalogs von Lakington und seines Ladens in Chiswell Street erinnern, würden erstaunt sein, wenn sie zum erstenmal den Temple of the Muses in Finsbury Square besuchen würden. Aber wie Lakington in dem Motto auf seinem ersten Wagen bemerkte: »Small gains do great things«, so bewies er auch durch sein Beispiel den auf mehreren seiner Kataloge angebrachten, sehr geschickt gewählten Satz: »Sutor ultra crepidam feliciter ausus.«

Lakingtons zweite Frau starb am 27. Februar 1795, und am 11. Juni desselben Jahres heiratete er mit gewohnter Pünktlichkeit eine Verwandte von ihr. 1798 übertrug er seinen Geschäftsanteil seinem Neffen George Lakington. 1804 veröffentlichte Lakington einen Band »Confessions«. In diesen Bekenntnissen bedauert er, die Wesleyaner lächerlich gemacht zu haben. Er zog sich nun nach Thornbury, dann nach Uvestan in Gloucestershire zurück, wo er eine Kapelle baute. Dann predigte er in den Dörfern, besuchte Kranke, unterstützte Arme, verteilte Traktate und hielt Bibelstunden. 1806 ging er nach Taunton, baute auch hier eine Kapelle, dann eine solche in Budleigh Salterton, wo er am 22. November 1815 starb.

Kleine Mitteilungen.

Ausfuhr von Papier und Papierwaren nach den Vereinigten Staaten von Amerika. — Die Aussichten für die Einfuhr von Spezialpapieren und Papierwaren nach den Vereinigten Staaten von Amerika haben sich in den letzten Jahren günstiger gestaltet, und allem Anschein nach ist auf eine Fortdauer dieser Sachlage auch für die nächste Zeit zu rechnen. Die amtliche Statistik gibt für die Einfuhr von Papier und Papierwaren, ausschließlich Holzschliff, Zellulose und Halbzeug, folgende Zahlen:

| | Gesamtwert Dollar | |
|---------------------------------|----------------------|-----------|
| 1901 | 4 140 726 | |
| 1902 | 4 393 612 | |
| 1903 | 5 118 189. | |
| An der Einfuhr waren beteiligt: | | |
| | 1901 | 1902 |
| | | Dollar |
| Deutschland | 2 429 852 | 2 600 299 |
| England | 657 319 | 780 470 |
| Frankreich | 412 953 | 372 603 |
| Belgien | 154 819 | 142 539 |
| Das übrige Europa | 152 774 | 192 793 |
| Japan | 277 523 | 240 107 |
| Andre Länder | 55 486 | 64 801 |
| | | 1903 |
| | | Dollar |
| Deutschland | | 3 075 787 |
| England | | 861 617 |
| Frankreich | | 400 700 |
| Belgien | | 229 303 |
| Das übrige Europa | | 234 030 |
| Japan | | 235 317 |
| Andre Länder | | 81 435 |

Deutschland hatte hiernach den bei weitem größten Anteil an der Einfuhr; besonders sind es lithographische Stifetten, Drude, Bunt- und Fancypartonagen, die den Absatz Deutschlands ausmachten.

Die Einfuhr von Druckpapieren ist bei dem hohen Zoll und der starken Konkurrenz naturgemäß gering; sie betrug jedoch 1903