

Nichtamtlicher Teil.

Wandlungen im englischen Verlagswesen.

Mr. Edward Marston, der Senior der englischen Verleger, veröffentlicht in der Daily Chronicle sehr interessante Betrachtungen über die Veränderungen in der englischen Bücherwelt seit der Zeit Cartons und Wynkin de Worde, die die Buchdruckerkunst in England eingeführt haben. Als er im ersten Viertel des verfloffenen Jahrhunderts mit dem Buchhandel in Verbindung trat, war die Rückversicherung der Verleger und Buchhändler noch in der schönsten Blüte. Die Verleger und Buchhändler taten sich zusammen, um die Herstellungskosten und das Risiko für die Publikation großer und teurer Ausgaben englischer Klassiker wie Gibbon, Johnson, Hume und auch anderer Werke zu tragen, die vorsichtigen Verlegern zu gewagt erschienen, sie allein herauszugeben. Viele dieser Ausgaben, für die, da sie druckfrei waren, keine Honorare gezahlt zu werden brauchten, warfen den Unternehmern zweifellos gute Gewinne ab. Diese Methode des Verlegens wuchs sich fast zu einem Monopol aus; das Endergebnis war, daß für Bücher, die oft schlecht und nachlässig gedruckt waren, hohe Preise gezahlt werden mußten. Es kam dann natürlich die Zeit, wo sich, zur großen Beunruhigung der Monopolisten, andre in deren Geschäfte mischten. Mr. William Pickering war einer der ersten, die ein weites Absatzgebiet für verbesserte und billigere Ausgaben voraussehen. Gibbons Rome zum Beispiel soll sehr fehlerhaft und auf schlechtem Papier gedruckt gewesen sein, und doch kostete das Buch 84 sh. Mr. Pickering druckte in Verbindung mit Mrs. Talboys in Oxford eine Ausgabe, die, obwohl sie in Satz, Druck und Papier besser war als das Werk der »Verbindeten«, für 64 sh. verkauft wurde. Der ganze Handel war in Aufruhr und eine Versammlung wurde einberufen, um Mr. Pickerings Ausgabe zu bekämpfen. Die alten teuren Auflagen wurden im Preise herabgesetzt, und die Verleger beschloßen, auch anderweit ihre Ausgaben zu verbessern. Immerhin, das Monopol war gebrochen. Viele teure und klassische Werke wären übrigens ohne das Zusammentreten der Verleger zweifellos nie gedruckt oder neugedruckt worden; ihre Herausgabe ermöglicht zu haben, war immerhin ein Verdienst der Veranstalter; diese teilten unter sich Gewinn und Verlust. Das Chapter Coffee House in der Paternoster Row diente meist als Sammelpunkt zur Erledigung dieser Geschäfte. Für alle Beteiligten war diese Art des Verlegens wohl ein recht sicheres System; es ist aber sehr unwahrscheinlich, daß sie je wieder aufleben wird.

Für eine lange Zeit pflegten die leitenden Verleger dann alljährlich ihre »Trade Sale Catalogues« zusammenzustellen und ihre Freunde, die Londoner Buchhändler, zu einem Diner einzuladen, an das sich dann ein Verkauf anschloß. Die Bücherpreise waren schon vorher bestimmt festgesetzt worden, so daß nach frohem Mahl der Kauf glatt und munter von statten ging. Zeitweilig wetteiferten die Buchhändler miteinander, wer von irgend einem populären Buch die größte Anzahl kaufen würde. »Modern Cookery« und »Little Arthur's History of England« waren für Jahre an der Spitze. Diese Zusammenkünfte, die Geschäft und Vergnügen verbanden, wurden mit nachlassendem Erfolg bis gegen Ende des verfloffenen Jahrhunderts fortgeführt. Jahreskataloge, mit Vorzugspreisen werden von den Verlegern noch heute ausgegeben, die Diners aber haben aufgehört. Geschäft und Vergnügen scheinen in unserer Zeit nicht mehr zusammenzupassen. Jeder

denkt nur an sich und geht seinen eignen Weg; und wahrlich, er hat genug damit zu tun — der Wettbewerb ist scharf.

Die Frage des dreibändigen Romans ist zum Übermaß erörtert worden. Edward Marston kann auf ihn nur als auf eine Phase in der Verlagsgeschichte verweisen, die vielleicht mehr als irgend eine andere den Verlagsbetrieb dauernd beeinflusst hat. In der alten Zeit dachte niemand daran, einen solchen Roman zu kaufen; dieser war dazu da, um geliehen — nicht um gekauft zu werden. Die Enttäuschung über den hohen Preis war aber zum Teil unberechtigt. Man könnte viel zu gunsten des dreibändigen Romans sagen; doch es verlohnt sich nicht, er ist zu lange schon tot und begraben. Der dreibändige wurde durch den einbändigen 6 Schilling-Roman ersetzt. Erst wagte niemand einen Roman zu diesem Preise zu bringen; jetzt werden wenigstens dreimal so viel Romane zu 6 Schilling wie früher in drei Bänden verlegt. Die Autoren erwarten alle, daß sie von einem neuen Leserkreise gekauft werden; ob das aber der Fall ist? Mr. Edward Marston ist der Ansicht, daß neun Zehntel der 1700 oder 1800 neuen Romane, die im Jahr erscheinen (durchschnittlich fünf auf den Tag), vom Publikum überhaupt nicht gekauft werden. Nur ganz wenige Lieblinge finden Absatz; alle die andern findet man in der Leihbibliothek, und das Publikum leiht jetzt das 6 sh.-Buch wie einst den 31/6 sh.-Roman. Man dürfte nicht zu sehr überrascht sein, wenn der Sechschilling-Roman eines schönen Tages denselben Weg geht wie einst sein großer Vorgänger. Die Belletristik wird sich dann ganz in den Zeitungen heimisch machen und nachher hübsch gebunden in Einschilling-Bänden erscheinen.

Die unvermeidlichen Veränderungen, die das Jahrhundert mit sich gebracht hat, haben auch auf die alten Verlagshäuser eingewirkt. Einige Firmen haben sich ihre Namen erhalten und bleiben in der Familie; sie gehen, wie bei Murray und Longman, seit dem achtzehnten oder Anfang des neunzehnten Jahrhunderts vom Vater auf den Sohn über; andre sind erstanden und dahingegangen, und das neue Jahrhundert hat uns wieder neue gebracht. Es will scheinen, daß in den guten alten Zeiten die Verleger ihre Privilegien und Rechte gegenseitig mehr achteten; man lief nicht nach jedem Autor, der anfang berühmt zu werden, suchte nicht, ihn, wie das jetzt geschieht, durch literarische Agenten für sich einzufangen.

Verleger haben heutzutage Goldfelder in der Herausgabe geschmackvoller und hübscher Ausgaben der alten Klassiker entdeckt; sobald aber eine Sammlung anfängt die allgemeine Aufmerksamkeit auf sich zu lenken, stellt sich sofort ein halbes Duzend Konkurrenten ein, die ebenso anziehende Ausgaben herstellen. So geht das fort. Alle können somit keine außerordentlichen Erfolge erzielen, einige müssen an die Wand gedrückt werden.

Die größte Revolution ist vielleicht auf dem Gebiete des Illustrationswesens vor sich gegangen. Die schönen Holzschnitte der alten Zeit sind dahin, sie haben den technischen Verfahren weichen müssen, die die Herstellung von Bildern jetzt zu einem Zehntel oder gar einem Zwanzigstel des Kostenpreises der alten Holzschnitte ermöglichen.

A. B. Conrad.