

Der
Bücher-Verlag

in Betrachtung
der Schriftsteller, der Buchhändler
und des Publikums
erwogen.

Audiat et altera pars.



Hamburg, 1773.

Es sind von der Einrichtung des Bücherverlags, zum Vortheile der Schriftsteller, Vorschläge geschehen: eine andere Abhandlung ist zum Vortheile der Buchhändler geschrieben: ich meines Theils wollte zum Vortheile des Publikums schreiben, und, da ich keine Nebenabsicht habe, so kann ich hoffen, daß man diese freymüthige Vorstellung mit Billigkeit in Erwägung ziehen wird.

Was einiger Gelehrten Beschwerde gegen den Vortheil der Buchhändler betrifft, so kömmt sie mir eben so vor, als die Klagen der Fabrikanten, daß der Kaufmann, der den Absatz ihrer Waare befördert, bey seinem Vorschuß, Gefahr und Mühe, sich einen Vortheil zu erwerben weiß, den sie selbst genießten wollten. Aber, wäre dann der Fabrikant im Stande gewesen, ohne den Kaufmann, der die Wege zum Vertrieb aufgespüret, und der es sein eigenes Ge-

schäfte seyn lassen, alle Vortheile durch Cor-
 respondenz, Umsatz, u. s. w. zu erhaschen, sei-
 ner Waare den Absatz und sich dabey einen Ge-
 winn zu verschaffen? Kann er, wenn er sich
 bloß auf den Verkauf seiner eigenen Waare ein-
 schränkt, das erlangen, was der Kaufmann,
 der mit vielen Waaren zugleich handelt, durch
 die Gelegenheit seiner ausgebreiteten Correspon-
 denz, durch Ersparung bey gemeinschaftlicher
 Fracht, durch Gegentausch, und überhaupt durch
 die ausgelesenen Vortheile seines Gewerbes
 erhält? Ja, würde er wohl einmal so viel
 mit einiger Sicherheit gewinnen, als er jetzt
 ohne Mühe, ohne Gefahr, ohne Zeitverlust,
 von dem Aufkäufer, der zur Abnahme seines
 Vorraths bereit ist, erhalten kann? — "Ehes-
 "mals wohl nicht: (wird man sagen) aber
 "jetzt, da einmal Handel und Wandel in die
 "Bege gerichtet ist, liesse sich doch wohl bey
 "eigenen Verkauf mehrerer Vortheil machen,
 " als

„als beim Zwischenhandel.“ — Dieses haben auch in unsern Zeiten schon manche versucht, und bald Gelegenheit gehabt, zu bereuen, daß sie auf die Gefahr des Schadens so wenig, als auf die Beschwerlichkeit, mit gerechnet hatten. Von dem Nachtheile des Publikums, oder der Käufer, welche auf diesem Wege die Bedürfnisse nicht wohlfeiler, aber viel beschwerlicher, ohne so allgemeine Vertheilung, ohne die Bequemlichkeit des Aussuchens u. s. w. erhalten, will ich nicht einmal reden. Ich schreite zur Anwendung auf den Buchhandel.

Haben wir nicht die leichte und allgemeine Ausbreitung der Wissenschaften einer solchen Einrichtung zu danken, da sich Unterhändler gefunden, die es ihr eigenes Geschäft seyn lassen, die mit allem Fleiße allen Wegen nachgespürt, den Kauf und Verkauf mit den leichtesten und wohlfeilsten Mitteln aufs Beste zu

Befördern, kurz, die es handlungsmässig betrieben haben? Würden und könnten sich wohl dergleichen Leute finden, wenn sie nicht die Aussicht eines Vortheils dabey hätten, der die Mühe, Kosten und Gefahr überwöge? Mich deucht also, es wäre sehr unbillig, wenn wir diese Gehülffen im Reiche der Wissenschaften unterdrücken wollten, und es würde ein solcher innerlicher Zwist nothwendig zum allgemeinen Nachtheil gereichen.

„Aber, wir wissen nunmehr die Wege, und die Schriftsteller könnten den Verkauf ihrer Werke eben so gut selbst besorgen.“ — So nebenhin eine Handlung betreiben, und eben so gut betreiben, das wird man sich doch schwerlich vorstellen können. Gewiß, ohne grosse Schwierigkeit, ohne Lehrgeld auf ihre Rechnung, und ohne desfalls erhöhte Kosten für das Publikum, liesse es sich nicht bewerkstelligen.

„Man

"Man kann ja auf Subscription drucken:
 "lassen, um des Absatzes versichert zu seyn.," —
 Wer sich nun einmal schon durch Bekannt-
 machung seiner Werke einen Namen erworben,
 oder wer ein schon bekanntes Werk wieder auf-
 legt, der kann vielleicht, wenn der Titel rei-
 zend ist, genug Subscribenten erhalten. Aber,
 als eben der Schriftsteller mit seinem ersten
 Werke hervor treten wollte, wenn er damals hätte
 ausrufen lassen: "ich N. N. wäre gesonnen,
 "ein solches Werk heraus zu geben, wenn man
 "mir versprechen will, es zu kaufen:," hätte er
 dann auch schon solche Bereitwilligkeit vermu-
 then können? Da hatte man, beacht mich,
 doch der Buchhändler nöthig, die den Verlag
 auf ihre Kosten und Gefahr übernahmen, die
 das Werk bekannt zu machen und auszubreiten
 wußten: und nun will man sie dafür herunter
 bringen? Ja, wenn sich gleich der Verfasser
 schon als ein geschickter Mann bekannt gemacht

hat, so wird doch manches wirklich nützliche Werk nicht gleich die Erwartung reizen, und könnte wenig Subscribenten finden. — "Nun, alle dergleichen Werke, darauf niemand subscribiren will, wollten wir dann noch den Buchhändlern überlassen: aber diejenigen, deren Absatz gewiß ist, gedächten wir für uns zu behalten." — Treffliche Theilung! Wenn eins nicht des andern Schaden trüge, könnte dann der Buchhandel bestehen, und wenn der Buchhandel zu Grunde gieng, wäre dann nicht die Ausbreitung der Wissenschaften wieder in ihre alte Schwierigkeit gesetzt? Wer wollte uns einen Vorrath von aller Art Büchern, nicht allein der jetztlauffenden, sondern auch von verflossenen Jahren, in- und ausländischen, bereit halten, wenn er keinen Vortheil für seine Mühe und Kosten hoffen könnte? Wie viel Kosten gehdren aber nicht zu einem solchen Vorrathsverlag, und wie mißlich ist

nicht

nicht der Gewinn? Wie manche wichtige Werke bleiben nicht viele Jahre im Lager, da sie doch für die Anfrage vorhanden seyn müssen? Wie manches Stück muß gar weggeworffen werden, auch von den häufigen neuen Schriften, die doch ein Buchhändler mit annehmen und vorzeigen muß? Wie viel muß er nicht, durch den von Zeit zu Zeit veränderten Geschmack in Wissenschaften, verlieren, da mancher Werke, die noch vor zehn Jahren häufig verlangt wurden, jetzt zum Ueberfluß liegen bleiben? Aber, vielleicht dürfen wir nicht fürchten, daß diese Drohung erfüllt werde. Wenn es nicht in besondern Fällen eigentlich die Absicht ist, den Verfasser aufzumuntern, oder die Ausgabe eines Werks zu befördern, so muß man gewiß des Pränumerirens und Subscribirens müde werden, da einer der Herren Schriftsteller die Ausgabe oder Fortsetzung seines Werks schuldig bleibt, ein anderer bald eine

neue verbesserte und wohlfeilere Ausgabe veranstaltet, als die er uns für unsere Subscription geliefert, und fast jedes mal der Subscriber das Werk theurer erhält, als eben die Ausgabe (denn ich rede hier nicht von dem Nachdruck) andern nachmals feil geboten wird. Wenn dieses aber auch nicht wäre, so wollte ich doch lieber zwey Gulden geben, wenn ich das Werk selbst, oder einen Auszug und Nachricht davon, gesehen habe, als einen Thaler subscribiren, ehe ich weiß, wie es ausgefallen, und wie viel es mir wehrt ist. Man wird sich also wohl künftig wieder zu dem bequemen müssen, was man sich vormals gefallen lassen hat, nemlich, erst sein Werk dem Publikum zu zeigen, und dann zu sehen, wer Lust hat es zu kauffen, oder nicht. Und dann — o so mögte das Geld lange im Verlag stecken, und bey solchen Umständen mögte man doch lieber einen Buchhändler dazu nehmen, der die Kosten trüge,

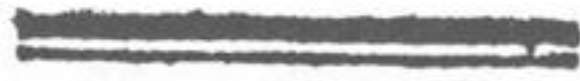
trüge, und uns unsere Belohnung rein ausbezahlt.

„Aber die Buchhändler gewinnen zu viel
 „dabei, und theilen nicht, wie sie sollten, mit
 „dem Schriftsteller.“ — Den Gewinn theilen,
 und sogar voraus bezahlen, können sie nicht wohl
 anders, als wenn der Herr Verfasser auch im
 gegenseitigen Falle Kosten und Gefahr mit ihnen
 zu theilen übernimmt: denn diese mit zu berech-
 nen, muß man nicht vergessen. Es sind aber
 nicht allein schlechte, sondern auch oft gute und
 nützliche Werke dem Buchhändler zu grossen
 Schaden ausgeschlagen. Nun berechne man,
 wenn er das Alphabet zu einem halben Thaler
 verkauft, daß er für jeden Ducaten, den der
 Verfasser für einen Bogen begehrt, schon hundert
 Exemplar abgesetzt haben muß, ehe er ein-
 mal anfängt seine Verlagskosten, Fracht u. s. w.
 geschweige dann Vortheil, wieder zu gewinnen:
 und wie viel davon, darauf man schon mit ge-
 rechnet

rechnet hatte, bleibt nicht noch als böse Schuld zurück? Wie viel sind dann der Buchhändler, (in Deutschland) die sich so ein Ansehnliches erworben haben? und wenn es einigen gelungen, ist es nicht durch solche Einrichtung, Geschäftigkeit und aus Erfahrung erworbene Kenntniß geschehen, daß Gelehrte, wenn sie in der Handlung pfuschern wollten, es ihnen doch nie gleich thun könnten, sondern vielleicht bey denselben Waaren (und Preisen) Schaden gehabt hätten? Daß auch einige wohlbemittelte Buchhändler vorhanden sind, kann ich gar nicht mit Neid ansehen, da es zum Besten der Wissenschaften gereicht. Diese erfordern, daß nicht bloß Taschenbücher, sondern auch grosse Werke gedruckt werden: und wie wollte man denn ohne bemittelte Buchhändler zu einem solchen Vorstusse rathen, dessen Wiedererwerbung viele Jahre erfordert? Der Herr Hofrath Wieland hat es uns (in seiner Nachricht an das Publi-

kum; die neue Ausgabe des Agathon betreffend) offenherzig berichtet, wie er ohne seine Schuld sich Beschwerde zugezogen, wie viel Schwierigkeit er gefunden, ein deutsches Werk von vier kleinen Octavbänden zu Stande zu bringen, dazu doch die Kosten schon pränumerirt waren, und wie er sich endlich noch genöthigt gesehen, um fertig damit zu werden, einen Buchhändler zu Hilfe zu nehmen, der es dann ohne Schwierigkeit vollendet, und, nachdem er dem Verfasser allen verlangten Vortheil ausbezahlt, das Werk noch um ein beträchtliches wohlfeiler liefern können, so, daß derselbe sich nicht undeutlich merken läßt, er verlange niemals wieder mit einem solchen Handel zu thun zu haben. Man siehet aber auch hieraus, wie viel besser das Publikum bey den eigentlich dazu eingerichteten Buchhändlern fährt. Denn, wenn der Gelehrte auch nur eben so viel als der Buchhändler, oder als er selbst vom Buchhändler erhalten könnte, das

bey



bey verdienen wollte, (und er will doch bey der neuen Einrichtung noch mehr gewinnen) so würden die Bücher schon ungleich theurer zu stehen kommen, und überhaupt viel beschwerlicher zu haben seyn, weil jener des Handels unkündig ist, und ihm alle Vortheile zu beobachten unmöglich fällt. Man muß demnach fürs erste in Deutschland wohl den Gedanken fahren lassen, sich durch seine Schriften bereichern zu wollen, wenn es nicht besondere Umstände begünstigen. Wenn aber ein Schriftsteller meint, er mögte doch wohl mehr, als ihm jetzt geboten wird, auf seine Arbeit gewinnen, dem wäre noch ein bequemerer Rath zu geben, den höchsten Preis zu erhalten, als wenn er Selbstverleger würde. Er lasse nämlich nur in öffentlichen Zeitungen ankündigen, daß er seine Schrift dem Meistbietenden zum Verlag überlassen wollte: so würden sich die Buchhändler einander aufreiben, so lange noch irgend wahrscheinlicher Vortheil übrig

übrig bliebe. Sie verstünden es besser zu calculiren, als der Verfasser, und dieser könnte doch auf solche Weise seinen Gewinn sicher und ohne die Schwierigkeit erhalten, die er bey dem Selbstverlag haben muß. Man betrachte nur die Weitläufigkeit der Anstalten nach dem entworfenen Subscriptions- und Collections-Plan. Wie viel Correspondenz, Mühe und Berechnung! wie wenig den Musseliebenden Gelehrten angemessen! Soll dieses um jedes besondern Werks willen unternommen werden, so fällt es viel zu beschwerlich und kostbar. Der Buchhändler, der einmal in weitläufiger Verbindung und Correspondenz steht, der mit so vielen Büchern zugleich Umsatz hat, kann es gelegentlich, und so, daß eines das andere tragen hilft, mit besorgen: er kann einen vortheilhaften Handel durch Tausch schließen, wenn er von seinem Verlag etwas hingiebt, das an andern Orten begehrt wird, und dafür annimmt, was er gut verkaufen kann.

Diese

Diese und dergleichen Vortheile müßten bey dem blossen Verlag eigener Werke wegfallen. Wenn aber die Schriftsteller, oder eine Gesellschaft von Gelehrten, auf diese Weise den Verlag mehrerer Werke zugleich übernehmen, so sind sie auch Buchhändler, und doch unerfahrene Buchhändler, die entweder vom Publikum das Lehrgeld nehmen, oder Schaden leiden müssen. Collecteurs finden sich zwar genug: wenn diese aber (nach dem Plane) gleich bey dem Empfang der Werke den Belauf zu bezahlen versprechen, so sind sie unerfahren. Denn, wer sich erkundigt, wie es mit den Subscriptions-Geldern geht, der wird hören, daß gegen die Zeit, da das Buch fertig ist und abgefodert werden soll, ein Theil der Subscribenten verstorben ist, ein anderer sich entschuldigt, und noch mehrere zögern. Insbesondere geschieht dieses, wenn ein Werk aus mehreren Theilen besteht, die nicht auf einmal herauskommen, da bey den letzten zuweilen

kaum

kaum die Hälfte der Käufer übrig bleibt. Muß man sich nun entschliessen, den Collecteurs die Bücher nur auf Rechnung in Commission zu geben, so würden sich eines Theils die Buchhändler für eine solche Provision gerne zu derselben Bemühung, ohne Schaden, oder Gefahr zu tragen, bequemen, und sich besser zu dem Geschäfte schicken: andern Theils aber mögte das Geld von diesen eher wieder zu erhalten seyn, als von manchen Collecteurs. Ueberhaupt weiß man, daß ein Handel, der durch Commissionairs, oder Agenten besorgt werden muß, immer kostbar und nachtheilig ausfällt, wenn es auch ostindische Companien wären. Es kann ferner nicht fehlen, daß nicht viele Collecteurs, oder Beförderer des Verlags, sich einen billigen Gegendienst ausbitten sollten. Dieser hat eine Sammlung Lieder, jener einen Commentarius fertig, dazu sich bloß aus der Ursache kein Verleger finden will, weil der Herr Verfasser

B

sich



sich nicht dazu verstehet, ihm für den möglichen Schaden Bürgschaft zu leisten. Einem Mitgliede der gelehrten Verlagsgesellschaft aber kann doch der, dem jener gedienet hat, seine Gegengefälligkeit nicht abschlagen. Man wird also des Herrn Bruders Werke statt Bezahlung der Exemplare zur ebenmäßigen Collection annehmen müssen: und dann geriethen wir vollends in einen Handel hinein, dabey wir gerne unsern Vortheil und Verdruß den Buchhändlern wieder überlassen mögten.

Nachdrucke

Nun kommt noch der arge Concurrent, der Nachdrucker, den beyde, sowohl der eigene Verleger, als der Buchhändler, weil sie Verkäufer sind, gerne ausbannen wollten; welches aber doch das Publikum, weil wir Käufer sind, sich sehr verbitten mögte. Man hat die Klagen über die Nachdrucker so weit getrieben, daß man sie öffentlich Diebe nennet; die andern Leuten ihr Eigenthum rauben. Ihr Eigenthum,

thum, meine Herren! — Was wollen Sie doch für einen neuen Begriff mit dem Worte verknüpfen? wiewohl er durch öftere Wiederholung schon so geläufig geworden zu seyn scheint, daß man ihn fast ungefragt für gültig annimmt. Lassen Sie uns aber die Sache im Ernst untersuchen. Bleibt das Buch, was Sie verkauft und dem Publikum überlassen haben, ihr Eigenthum? Kann ich es nicht, zu welchem Nutzen ich will, anwenden, es übersetzen, abschreiben oder abdrucken lassen? Haben Sie es nur unter Bedingung aus den Händen gegeben? so müßten Sie mir auch wohl verwehren, es auszuleihen. Wenn ein Mahler ein Gemälde verkauft, kann er es dann noch sein Eigenthum nennen, und denjenigen schelten, der Copieen davon machen wollte? Wenn einer mit vieler Mühe und Kosten eine nützliche Maschine zu Stande gebracht und verkauft hat, kann er dann wehren, daß ein

Frage nach
dem Eigen-
thum
mll



jeder, der da will, sie nachmache, und wohlfeiler gebe? Hat vor der Erfindung der Buchdruckerey je ein Schriftsteller behauptet, daß keiner von seinem ins Publikum gegebenen Werke eine Abschrift nehmen, sondern ein jeder verbunden seyn sollte, es von ihm selbst, als sein beständiges Eigenthum, zu erhandeln? Hat der Buchdrucker, der zuerst Cicero's Werke, oder ein ander gutes Buch gedruckt hat, für sich und seine Erben zu ewigen Tagen ein Eigenthumsrecht darauf behaupten können, daß niemand es weder in demselben noch andern Formate nachdrucken oder wieder auflegen sollte? Dabey wäre ein solcher Monopolist zwar treflich, das Publikum aber sehr schlecht gefahren. Der Verfasser einer Schrift, der sie einem Buchhändler überlassen hat, steht allerdings gegen denselben in einer gewissen Verbindlichkeit, so, daß er, wenn auch kein ausdrücklicher Contract darüber gemacht worden, sehr ungerrecht

recht verfahren würde, wenn er selbst, oder durch einen andern Buchhändler, eine neue Auflage veranstalten wollte, ehe jener die seinige ausverkauft hätte. Aber gegen einen Fremden, oder gegen das Publikum, hat der Buchhändler kein eigentliches Recht aufzuweisen. Indessen ist es freylich als eine Beleidigung der Billigkeit und der Regel: "Was du nicht willst, daß dir geschehe, „ anzusehen, wenn einer ein Buch, das ein anderer verlegt und zu mässigen Preise verkauft, neben ihm nachdruckt, und dadurch dessen Vortheil schmälert, so wie es unartig ist, wenn einer einen Handel mit billigem Vortheile treibt, und ein anderer sich nahe bey ihm setzt, um denselben Handel anzufangen; oder, wenn ein Kaufmann den Quellen der Handlung seines Nachbarn nachspüret, und sie ihm ableitet. Ich will daher keinesweges alle Nachdrucker vertheidigen, zumal solche, die sich ein eigenes Gewerbe daraus machen, andern in ihre Nahrung zu

fallen, und den rechtmässigen Gewinn, der ihnen wegen angewandter Unkosten gebührte, zu be- nehmen. Aber, dergleichen Leute machen sich auch so verächtlich, daß ein allgemeines Misfallen sie genug herabsetzt. Die Erkennung der Pflichten von Rechtschaffenheit und Wohlwollen gegen andere könnten also gar wohl zureichen, den Nachdruck in Schranken zu halten; da hingegen die gänzliche Aufhebung alles Mitwerbens viel grösseres Uebel stiften würde. Wenn der Verleger unmässigen Vortheil nimmt, so fällt auch jene Regel der Billigkeit und der Vergeltung weg; denn der Concurrent sagt: so hoch begehre ich meinen Gewinn nicht zu treiben. Und nun kommt dabey der Nutzen des Publikums in Betrachtung. Unter welchem Zwange würden wir uns nicht auf der andern Seite sehen, wenn nicht noch die Concurrenz des Nachdrucks billige Grenzen setzte? Wenn es nun jemand gefiele, sein Werk mit so kostbar-

ren,

ren; uns überflüssigen, Verzierungen drucken zu lassen, als etwa im Englischen Gray's Oden sind; so könnte er zwar sagen: es ist des Preises wehrt. Aber uns mügte der Preis doch nicht bequem fallen, und, da der Verleger keine andere Ausgabe besorgen würde, ehe er die kostbare los wäre; so müßten wir, wenn kein Nachdruck geduldet würde, der Schrift ganz entbehren.

Wiederum müßten wir auch mit dem schlechtesten, nachlässigsten, fehlerhaftesten Druck vorlieb nehmen, wenn der erste Verleger das Recht hätte, einen andern auszuschliessen. Wenn ferner nur wenige Exemplare mehr von einer Schrift übrig wären, so könnte der Verleger die Handlungskonjunktur nutzen, da eine Waare desto mehr gelten muß, je seltener sie wird, und demnach mit der neuen Auflage zögern. Dem Verfasser wären die Hände gebunden. In Schweden geht die Einschränkung so weit, daß ein Schriftsteller sein Werk gar nicht außer Landes

Print
↓
Nicht mehr
wert

drucken lassen darf: aber Schweden fühlt schon zu seinem Schaden die Folgen aller seiner Handlungsbeschränkungen. Es mag nun aus gemeinnütziger Absicht, oder aus Eigennutz nachgedruckt seyn; so ist es doch wahr, daß manche nützliche Bücher durch den Nachdruck und durch den hierauf heruntergesetzten Preis des ersten Verlages in viele Hände gerathen sind, die sich dieselben sonst nicht angeschafft hätten. Solche Mitglieder des Publikums, die eben nicht das Beste und Kostbarste bezahlen können, sind doch auch nicht ganz aus der Acht zu lassen. Uebrigens, wie weit sollten die Grenzen der Herrschaft in allem Umfange sich erstrecken? Einige haben es schon so weit ausdehnen wollen, daß, wenn sie eine Uebersetzung in Verlag gehabt, nicht allein diese, sondern auch die Urschrift selbst als ihr beständiges Eigenthum angesehen werden, und keinem erlaubt seyn sollte, eine bessere Uebersetzung zu liefern. Nützliche Gesetze für das Publikum!

Publikum! Wie weit soll ferner das Gebiet in Ansehung der Entfernungen von Zeit und Ort gehen? Soll das Eigenthumsrecht der Buchhandlung noch fortdauern, wenn die Auflage schon längst vergriffen ist? Sollen wir die Bücher auch von den entlegensten Orten her zu verschreiben verbunden seyn? Ich weiß wohl; daß einige Verleger so billig sind, entfernten Buchhändlern einen so beträchtlichen Abschlag anzurechnen, daß sie die Fracht im Kauf haben können, und unbillig handeln würden, einen Nachdruck zu veranstalten. Aber, geschieht dies von allen Verlegern, oder, würde es geschehen, wenn sie ganz keinen Nachdruck befürchten dürften? Wenn nun doch die Ausbreitung der Wissenschaften in einem Lande befördert werden soll, so müssen die Bücher den Käuffern bequem und wohlfeil geliefert werden, sonst würden sich wenig Liebhaber dazu finden. Sind wir nicht den Holländern verbunden, daß sie die franz

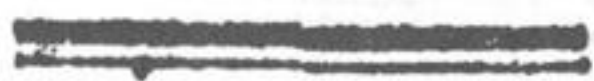
B 5

ösischen



zösischen Bücher nachdrucken und uns wohlfeiler
 geben? Sind wir nicht unsern Landsleuten in
 Wittenberg verbunden, daß sie die Philosophi-
 cal Transactions zu viel mäßigerm Preise liefern?
 und wäre es nicht vielmehr zu befördern, daß
 noch mehr fremde Schriften in der Grundsprache
 nachgedruckt würden, als: daß die immer
 mangelhaften Uebersetzungen so sehr in Gang
 kommen, mit denen man sich nun zuweilen we-
 gen des hohen Preises der Urschrift behelfen
 muß? Wie sollte dann eine Landesobrigkeit sich
 so verleiten lassen, ihren Unterthanen diesen
 Vortheil zu verwehren, um Monopolisten zu
begünstigen? Sehr weislich pflegen daher auch
 die Privilegien nur auf gewisse Jahre zugestan-
 den zu werden. Man darf nur erwegen, wie
 hoch schon zuweilen der Preis unserer Bücher
 getrieben wird, zumal bey privilegirten Buch-
 händlern, und bey Büchern, von deren Absatz
 man gewiß ist, (als bey Compendien auf Uni-
 versitäten,

versitäten, und kleinen Teicht zu Berggreiffenden
 Schriften) oder beyhm Selbstverlag der Herrert
 Verfasser. Ich wunderte mich neulich, auf
 ein deutsches Buch mit nicht kleiner Schrift,
 auf Druckpapier, das noch keine vier Alpha-
 bet stark ist, einen Preis von 8 Mark und
 8 Schilling gesetzt zu sehen, da sonst das Alpha-
 bet nur 12, 8, ja wohl 6 Groschen gegolten.
 Aber ich wunderte mich weniger, als ich unter-
 dem Titel sahe: in Commission — — zu haben.
 Wie hoch würde man es dann nicht noch mit
 dem Preise treiben, wenn zuverlässig kein Nach-
 druck zu befürchten wäre, oder wenn sogar bey-
 des, Selbstverlag und Monopolium, zugleich
 eingeführt würde? Ich gedenke, bis man sich
 etwa das Buch dafür abschreiben lassen könnte. —
 "Die Obrigkeit (wird man sagen) könnte eine
 "Taxe setzen.," — Ach, der Himmel behüte uns
 doch für mehrere Verordnungen und Taxen!
 Die natürliche Concurrerz setzt allein die nütz-



lichste und abgemessenste Taxe. Obrigkeitlich
 gesetzte Preise können auch nicht für schlechte
 Waare schützen, die wir gewiß oft vermuthen
 müßten, wenn das begehrte Monopolium bestätigt
 würde. — „Nein (sagen die Herren Ber-
 leger) alsdann wollten wir bessern Druck
 liefern, und den Verfassern mehr für ihre
 Arbeit bezahlen, u. s. w.“ — Das mögte,
 nach andern Beyspielen zu rechnen, nun wohl
 mißlich ausfallen: aber gewiß ist doch die Mey-
 nung dabey, daß man vom Publikum höhere
 Preise fodern wollte. Die Erfahrung hat die-
 ses bey allen Handwerkern und Künsten geleh-
 ret, da eben die Vorrechte des Alleinverkaufs,
 unter dessen Begünstigung sie sich hervorzu-
 thun versprochen, verursacht haben, daß solche Fa-
 briken, auch bey allen natürlichen Vortheilen,
 schlechte Waaren für hohen Preis liefern, und
 nicht empor gekommen sind, weil bey ihnen der
 heilsame Wettseifer aufgehoben war. Gute
 Waare

Waare für billigen Preis zu liefern ist das beste Privilegium. Ich mögte wohl beyderseits Competenten zum Alleinverkauf jeden von dem andern urtheilen lassen. Soll ihn der Schriftsteller haben? Das wird der Buchhändler für nachtheilig halten, der nun von jenem die Bücher zu so hohem Preise nehmen müßte, daß er wenig Absatz haben könnte, und der es daher sehr billig findet, alsdann einen Nachdruck zu besorgen. Ja, die Gelehrten selbst, wenn sie nicht bloß eine Büchersammlung von ihren eigenen Werken anschaffen wollten, würden schlechten Vortheil dabey haben, weil sie beym Ankaufe fremder Schriften mehr verlieren, als beym Verkauf der ihrigen gewinnen könnten. Soll der Buchhändler das Recht genießen? So mögten sich die Gelehrten beschweren, denen er die nöthigen Hülfsmittel, so hoch er wollte, anschlagen könnte. Und endlich würden die Buchhändler doch selbst nicht dabey gewinnen, weil man sich nur desto mehr bedenken würde, ein Buch zu kauffen. Daher muß sich auch ein Buchhändler entschliessen, wenn er gleich selbst durch veranstalteten Nachdruck keinen Haß auf sich laden will, doch fremden Nachdruck von andern Verlag mit zu verkauffen, weil

er

er sonst vieles Absatzes entbehren müßte. Man lasse es also nur lieber bey dem edlen Wetteifer verbleiben. In welchen Schaden kann dann ein Verleger durch den Concurrenten gesetzt werden? In den Schaden, gedenke ich, daß er nun sein Buch nicht viel theurer verkauffen kann, als der Nachdrucker: denn, wenn der Preis nicht gar zu unbillig ist, so würde ich doch allemal lieber den ächten Druck theurer bezahlen. Der Nachdrucker aber hatte seinen Preis noch für guten Vortheil gerechnet, sonst würde er die Kosten nie gewagt haben, und er läuft doch mehr Gefahr dabey, als der erste Verleger. Wie kann dann der Preis für diesen, wenn er mit in die Wette verkauft, als Schaden angesehen werden, da er für seine besondere zuerst angewandte Unkosten auch das zum voraus hat, daß er die ersten und begierigsten Käufer schon vor der Erscheinung des Nachdrucks versorgen, und das Werk allenthalben vertheilen konnte, ja, daß ihm noch immer ein größeres Zutrauen bleibt? Ist endlich der Nachdruck (wie es gemeiniglich der Umstände wegen erfolgt) wirklich schlechter beschaffen, so giebt die Güte der Waare von selbst den Wehrt und Vorzug. Macht aber

die

die Entlegenheit des Orts einen gar zu beträchtlichen Unterschied im Preise; so wäre es doch hart, Fremden diese Zulage abdringen zu wollen. Man siehet auch, wenn der Nachdrucker hervortritt, daß der erste Verleger seinen Preis oft auf die Hälfte herunter zu setzen weiß. Ey, hätte man doch anfangs etwas billiger gefodert, so wäre der letzte wohl nicht zu dem Unternehmen gereizet worden. Gewiß, dieses sind Erwägungen, welche den Obrigkeiten, da sie für das Publikum sorgen, so wenig Anlaß geben, den Nachdruck gänzlich zu verbieten, daß sie vielmehr auch die vorgeschlagene Zunftverbrüderung der Buchhändler, dadurch die Concurrency unterdrückt werden soll, mehr verhindern als befördern mögten. Diese Verbindung siehet auch den niederträchtigen Innungsverbindungen, daß kein Zunftgenosse eine Arbeit annehmen solle, daran ein anderer die Hand gelegt, so ähnlich, daß sie einem freyen und edlen Gewerbe sehr unanständig wäre, darinn man nicht bloß den Käufer in der Macht zu haben, sondern sich durch vorzügliche Waare eine selbstwürende Empfehlung zu verschaffen suchen sollte. Haben dann endlich den monopolisirten Innungen und Zünften alle

alle dergleichen Zwangsmittel wahren Vortheil geschaffet? Ist nicht eben dadurch, wie man (leider zu spät in Deutschland) siehet, Nachlässigkeit verursacht, und durch die Nachlässigkeit das Emporschwingen und der Wohlstand stets verhindert worden? Sind nicht hingegen beym Buchhandel diejenigen vorzüglich wohl gefahren, die sich durch bessern, saubern, richtigen Druck ihres Verlags hervorgethan haben, ohne sich darum zu bekümmern, daß ein schlechterer Nachdruck wohlfeiler verkauft werden könnte?

Aber, nun höre ich den Verleger klagen, daß ihn seine erstausgelegten Ankosten oft zu sehr drücken, wenn er nämlich dem Herrn Schriftsteller nicht etwa den Wehret von ein oder zwey hundert, sondern von — — Exemplaren voraus bezahlen muß, und daß er alsdann gegen den Nachdrucker verliert, der mit diesen Kosten schon mehr als seine ganze Auflage bestreiten kann — Hierauf, meine Herren Mitschriftsteller, weiß ich nicht eigentlich zu antworten. Ich gedenke aber an das Sprichwort: Leben und leben lassen.