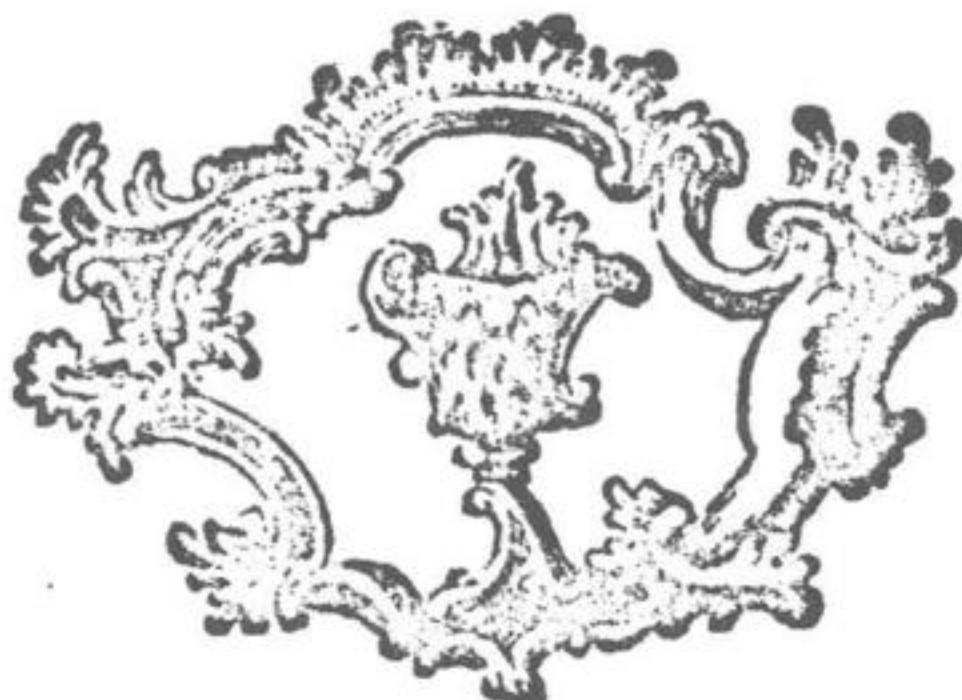


Der
Bücherdruck
in Betrachtung
der Schriftsteller, der Buchhändler
und des Publikums
erwogen.

Audiatur et altera pars.



Hamburg, 1773.

Es sind von der Einrichtung des Bucherverlags, 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 edmunt sie mir eben so vor, als die Klägen 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 geniessen 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 Correspondenz, Umsatz, u. s. w. zu erhaschen, seiner Waare den Absatz und sich dabei einen Gewinn zu verschaffen? Kann er, wenn er sich blos auf den Verkauf seiner eigenen Waare einschränkt, das erlangen, was der Kaufmann, der mit vielen Waaren zugleich handelt, durch die Gelegenheit seiner ausgebreiteten Correspondenz, durch Ersparung bey gemeinschaftlicher Fracht, durch Gegentausch, und überhaupt durch die ausgelernten 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? — "Ehemals wohl nicht: (wird man sagen) aber jetzt, da einmal Handel und Wandel in die Wege gerichtet ist, ließe sich doch wohl bey dem eigenen Verkauf mehrerer Vortheil machen,

" als

"als beym Zwischenhandel.,, — Dieses haben auch in unsern Zeiten schon manche verä sucht, 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 Käuffer, welche auf diesem Wege die Bedürfnisse nicht wohlfeiler, aber viel beschwerlicher, ohne so allgemeine Vertheilung, ohne die Bequemlichkeit des Aus suchens 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 Geschäfte seyn lassen, die mit allem Fleisse allen Begeii nach gespürt, den Kauf und Verkauf mit den leich testen 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 davon hätten, der die Mühe, Kosten und Gefahr überwölge? Mich deutet also, es wäre sehr unbillig, wenn wir diese Gehülfen im Reiche der Wissenschaften unterdrücken wollten, und es würde ein solcher innerlicher Zwist nothwendig zum allgemeinen Nachtheil gereichen.

"Über, 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 bewerstelligen.

"Men kann ja auf Subscription drucken
lassen, um des Absahes 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 Subscribers 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 ndthig, 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 Subscribers finden. — „Nun, alle dergleichen Werke, darauf niemand subscribiren will, wollten wir dann noch den Buchhändlern überlassen: aber diejenigen, deren Absatz gewiß ist, gedachten wir für uns zu behalten. — Trefliche Theilung! Wenn eins nicht des andern Schaden trüge, könnte dann der Buchhandel bestehen, und wenn der Buchhandel zu Grunde gienge, wäre dann nicht die Ausbreitung der Wissenschaften wieder in ihre alte Schwierigkeit gefehlt? 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 gehören 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 weggeworffnen 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 Überfluss 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 aufzumuntertir, oder die Ausgabe eines Werks zu beförbern, 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 Subskribent 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 subskribiren, ehe ich weiß, wie es ausgefallen, und wie viel es mir wehrt ist. Man wird sich also wohl fünfzig 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 kaufen, 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 aussbezahlt.

„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 berechnen, 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 begeht, schon hundert Exemplar abgesetzt haben muß, ehe er einmal anfängt seine Verlagskosten, Fracht u. s. w. geschweige dann Vortheil, wieder zu gewinnen: und wie viel davon, darauf man schon mit gerechnet

rechnet hatte, bleibt nicht noch als bōse 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 erfodern, daß nicht bloß Taschenbücher, sondern auch grosse Werke gedruckt werden: und wie wollte man denn ohne bemittelte Buchhändler zu einem solchen Vorschusse rathen, dessen Wiedererwerbung viele Jahre erfodert? Der Herr Hofrath Wieland hat es uns (in seiner Nachricht an das Publicum

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, daz^y doch die Kosten schon pränumerirt waren, und wie er sich endlich noch gendhigt gesehen, um fertig damit zu werden, einen Buchhändler zu Hülfe zu nehmen, der es dann ohne Schwierigkeit vollendet, und, nachdem er dem Verfasser allein verlangten Vortheil ausbezahlt, das Werk noch um ein beträchtliches Wohlfeiler liefern könne, so, daß derselbe sich nicht undeutlich merken läßt, er verlange niemals wieder mit einem solchen Handel zu thun zu haben. Man sieht aber auch hieraus, wie viel besser das Publikum bei 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 könne, das

bey-

hen verdienen wollte, (und er will doch bei 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 wolle: so würden sich die Buchhändler einander aufstreben, so lange noch irgend wahrscheinlicher Vortheil übrig

übrig blieben. Sie verstanden es besser zu calculaten, 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 besondere 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 daß andere tragen hilft, mit besorgen: er faut einen vortheilhaften Handel durch Tausch schließen, wenn er von seinem Verlag etwas hingiebt, das an andern Orten begeht wird, und dafür annimmt, was er gut verkaufen kann.

Diese und vergleichen Vortheile müsseit beym
bloßen Verlag eigener Werke wegfallen. Wenn
aber die Schriftsteller, oder eine Gesellschaft von
Gelehrten, auf diese Weise den Verlag mehre-
rer Werke zugleich übernehmen, so sind sie auch
Buchhändler, und doch unerfahrene Buchhänd-
ler, die entweber vom Publikum das Lehrgeld
nehmen, oder Schaden leiden müssen. Collec-
teurs finden sich zwar genug: wenn diese aber
(nach dem Plane) gleich beym 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 Subscribers verstorben ist, ein anderer
sich entschuldigt, und noch mehrere zögern. Ins-
besondere geschiehet dieses, wenn ein Werk aus
mehrern 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 den Geschäften 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 Comissionaires, oder Agenten besorgt werden muß, immer Postbar und nachtheilig aussfällt, wenn es auch ostindische Companien wären. Es kann ferner nicht fehlen, daß nicht viele Collecteurs, oder Beschräcker 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

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, daben wir gerne unsern Vortheil und Verdruf 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 ausschanden wollten; welches aber doch das Publikum, weil wir Käuffer 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,

zhum, meine Herren! — Was wollen Sie
 doch für einen neuen Begriff mit dem Worte
 verknüpfen? wiewohl er durch öftere Wieder-
 holung 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, antworten, es über-
 setzen, abschreiben oder abdrucken lassen? Ha-
 ben Sie es nur unter Bedingung aus den Hän-
 den gegeben? so mögten Sie mir auch wohl
 vertröhren, es auszuleihen. Wenn ein Maß-
 ler ein Gemälde verkauft, kann er es dann
 noch sein Eigenthum nennen, und denjenigen
 schelten, der Copeyen 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-
 thume be-
 mil

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? Daben wäre ein solcher Monopolist zwar tresslich, 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 Contrakt darüber gemacht worden, sehr ungericht

recht versahen würde, wenn er selbst, oder durch einen andern Buchhändler, eine neue Auflage veranstalten wollte, ehe jener die seinige ausverkaufst 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 mässigem Preise verkaust, neben ihm nachdrückt, 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 Nachbaren 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, vergleichen Leute machen sich auch so verächtlich, daß ein allgemeines Missfallen sie genug herabsezt. 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 stiftet 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 dabei 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 gesiele, sein Werk mit so kostba-

ren,

ren; uns überflüssigen, Verzierungen drucken zu
 lassen, als etwa im Englischen Gray's Oden
 sind; so könnte er zwar sagen: es ist des Prei-
 ses wehrt. Aber uns mögte der Preis doch nicht
 bequem fallen, und, da der Verleger keine an-
 dere Ausgabe besorgen würde, ehe er die Posthäre
 los wäre; so müsten wir, wenn kein Nachdruck
 geduldet würde, der Schrift ganz entbehren.
 Wiederum müsten wir auch mit dem schlechtes-
 ten, nachlässigsten, fehlerhaftesten Druck vorlieb
 nehmen, wenn der erste Verleger, daß Slecht
 hätte, einen andern auszuschliessen. Wenn fer-
 ner nur wenige Exemplare mehr von einer Schrift
 übrig wären, so könnte der Verleger die Hand-
 lungssconjunktur ruhen, da eine Ware desto
 mehr gelten muß, je seltener sie wird, und dem-
 nach mit der neuen Auslage zögern. Dem Ver-
 fasser wären die Hände gebunden. In Schwei-
 den geht die Einschränkung so weit, daß ein
 Schriftsteller sein Werk gar nicht außer Landes

kann
 ↓
 Nützlich
 leicht

drucken lassen darf: aber Schweden fühlt schon zu seinem Schaden die Folgen aller seiner Handlungseinschränkungen. 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. Ueberhaupt, 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 könnten, 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 beförderdert 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

göttischen Bücher nachdrucken und uns wohlfeiler geben? Sind wir nicht unsern Landsleuten in Wittenberg verbunden, daß sie die Philosophical Transactions zu viel mäßigerm Preise liefern? und wäre es nicht vielmehr zu befürdern, daß noch mehr fremde Schriften in der Grundsprache nachgedruckt würden, als daß die immer mangelhaften Ueberseßungen so sehr in Gang kommen, mit denen man sich nun zuweilen wegen 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 zugestanden zu werden. Man darf nur erwegen, wie hoch 'schon zuweilen der Preis unserer Bücher getrieben wird, zumal bey privilegierten Buchhändlern, und bey Büchern, von deren Absatz man gewiß ist, (als bey Compendien auf Universitäten,

versitäten, und kleinen leicht zu übergriffenbaren
 Schriften) oder beim Selbstverlag der Herren
 Verfasser. Ich wunderte mich neulich, auf
 ein deutsches Buch mit nicht kleiner Schrift,
 auf Druckpapier, das noch keine vier Alphabets-
 bet stark ist, einen Preis von 8 Mark und
 8 Schilling gesezt zu sehen, da sonst das Alphabets-
 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 züberflüssig kein Nach-
 druck zu befürchten wäre, oder wenn sogar be-
 vedes, 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 Concurrenz sieht allein die nügs-

lichste und abgemessenste Taxe. Obrigkeitslich 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 Verleger) alsdann wollten wir bessern Druck liefern, und den Verfassern mehr für ihre Arbeit bezahlen, u. s. w., — Das mögte, nach andern Beispiele zu rechnen, nun wohl mößlich ausfallen: aber gewiß ist doch die Meinung dabei, daß man vom Publikum höhere Preise fordern wollte. Die Erfahrung hat dieses bey allen Handwerkern und Künsten gelehret, da eben die Vorrechte des Alleinverkaufs, unter dessen Begünstigung sie sich hervorzuithun versprachen, verursachet haben, daß solche Fabriken, auch bey allen natürlichen Vortheilen, schlechte Waaren für hohen Preis liefern, und nicht empor gekommen sind, weil bey ihnen der heilsame Wetteifer aufgehoben war. Gute

Waare

Wäre für billigen Preis zu liefern ist das beste Privilegium. Ich indgte wohl beiderseits 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 dabei haben, weil sie beym Ankaufe fremder Schriften mehr verlieren, als beym Verkauf der ihrigen gewinnen könnten. Soll der Buchhändler das Recht genießen? So indgten sich die Gelehrten beschweren, denen er die nöthigen Hülfsmittel, so hoch er wollte, anschlagen könnte. Und endlich würden die Buchhändler doch selbst nicht dabei gewinnen, weil man sich nur desto mehr bedenken würde, ein Buch zu kaufen. 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 verkaufen, weil er

er sonst vieles Absahes 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 daben, 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 Käuf-fer schon vor der Erscheinung des Nachdrucks versorgen, und daß Werk allenthalben vertheilen könnte, ja, daß ihm noch immer ein grösseres Zutrauen bleibt? Ist endlich der Nachdruck (wie es gemein-niglich der Umstände wegen erfolget) wirklich schlechter beschaffen, so giebt die Güte der Waare von selbst den Wehrt und Vorzug. Macht aber die

die Entfernenheit des Orts einen gar zu beträchtlichen Unterschied im Preise; so wäre es doch hart, Grenzen diese Zulage abdringen zu wollen. Man sieht auch, wenn der Nachdrucker hervortritt, daß der erste Verleger seinen Preis oft auf die Hälfte herunter zu setzen weiß. — Eh, hätte man doch alzu fangs etwas billiger gefordert, so wäre der Lege wohl nicht zu dem Unternehmen gereizet worden. Gewiß, dieses sind Erwägungen, welche den Obligationen, da sie für das Publikum sorgen, so wenig Anlaß geben, den Nachdruck ganzlich zu verbieten, daß sie vielmehr auch die vorgeschlagene Kunstverbrüderung der Buchhändler, dadurch die Concurrenz unterdrückt werden soll, mehr verhindern als befrieden mögten. Diese Verbindung sieht auch den unerträglichen Innungsverbündungen, daß kein Kunstgenosse eine Arbeit annehmen solle, darin ein anderer die Hand gelegt, so ähnlich, daß sie einem freyen und edlen Geiwerbe sehr unanständig wäre, darin man nicht bloß den Käufer in der Macht zu haben, sondern sich durch vorzügliche Ware eine selbstwürkende Empfehlung zu verschaffen suchen sollte. Haben dann endlich den monopolisierten Innungen und Zünften alle

alle vergleichbar. Zwangsmittel währen Vortheil geschaffet? Ist nicht eben dadurch, wie man (leider zu spät in Deutschland) sieht, Nachlässigkeit verursacht, und durch die Nachlässigkeit das Emporschwingen und der Wohlstand stets verhindert worden? Sind nicht hingegen beim Buchhandel diejenigen vorzüglich wohl gefahren, die sich durch bessern, sauberen, ehrigen Druck ihres Verlags hervorgethan haben, ohne sich darum zu bekümmern, daß ein schlechterer Nachdruck wohlfäller verkauft werden könnte?

Eher, nun höre ich den Verleger klagen, daß *da* seine erstaubgelegten Aufosten oft zu sehr drücken, wenn er nämlich dem Herrn Schriftsteller nicht etwa den Abhert von ein oder zwey hundert, sondern von — — Exemplaren voraus bezahlt muß, und daß er alsdann gegen den Nachdrucker verliert, der mit diesen Kosten schon mehr als seine ganze Auslage bestreiten kann — Hierauf, meine guten Mitschriftsteller, weiß ich nicht eigentlich zu antworten. Ich gedenke aber an das Sprichwort: Leben und leben lassen.