

umsichtiger Geschäftsmann, der nicht daran denkt, den Engländer so leichten Kaufes von seinen Verpflichtungen zu entbinden: „Ich habe mit verschiedenen Engländern über den Handel mit Bell gesprochen und alle sagen mir, daß er ganz positiv zur Zahlung angehalten werden könne, sobald Sie sein Wort schriftlich aufzeigen können, und er nicht beweisen könne, daß das andere nach England gekommene Manuscript (das, nach welchem Coleridge übersezt hatte) von Ihnen oder mir herrühre. So schnell also müßte man die Sache doch nicht aufgeben.“

Indessen stellte sich die Sache nachher klar heraus: Das Wallenstein-Manuscript, welches Coleridge bei seiner Uebersetzung vorlag, war das Manuscript, welches Schiller durch Cotta an Bell um 60 Pfd. St. verkaufte. Sei es, daß Bell zahlungsunfähig war und das Verlagsgeschäft mit der englischen Wallenstein-Uebersetzung nicht ausführen konnte, oder daß ihm concurrenzneidige Collegen Angst machten — er verkaufte selbst das Wallenstein-Manuscript an einen Dritten, die Verleger T. N. Longman & D. Rees in London. Diese aber, die wohl im guten Glauben handelten, Bell habe das Recht, das Manuscript, das er rechtmäßig erworben, auch zu veräußern, übertrugen die Uebersetzung an Coleridge.

Ueberhaupt kann nicht oft genug darauf hingewiesen werden, daß Schiller nicht der Mann war, der sich gutwillig irgend welcher Rechte und Vortheile begeben hätte und daß Cotta somit keineswegs in der Lage war, allein an Schiller's Schriften zu gewinnen.

Der Dichter war trotz seiner idealen Richtung ein viel zu guter Geschäftsmann, als daß er nicht hätte wissen und berechnen können, wie gewinnbringend eine Verbindung mit ihm sein müsse. Er kannte seinen Werth und seine Bedeutung für die deutsche Literatur, und der sich stetig steigende Beifall, der jedes seiner neuen Dramen empfing, mußte ihm sagen, daß er der Liebling einer Nation, der Stolz eines ganzen Volkes sei. Und da er das wußte, gestattete er sich, seine Meinung stets frei zu sagen und scheute sich nicht, zeitweilig an seinen Freund und Verleger erhöhte Forderungen zu stellen, überzeugt, daß die Billigkeit seiner Gründe keinen ernstern Widerspruch erfahren könnte.

So schreibt er im October 1801: „Sie wollen wissen, lieber Freund, was Sie auf Ostern von mir zu erwarten haben; diese Anfrage führt mich auf eine Erklärung, die ich Ihnen schon mündlich habe thun wollen, aber ich weiß nicht aus welcher Scheu vor allem Mercantilischen bis jetzt verschoben habe.

„Endlich glaube ich mich, was die Schriftstellerei betrifft, auf dem Punkte zu befinden, wohin ich seit Jahren gestrebt habe. Der schnelle und entschiedene Erfolg, den meine neuesten Stücke, zu denen ich auch die Jungfrau von Orleans rechnen darf, bei dem Publicum gehabt haben, versichert auch den künftigen Entreprisen in diesem Fache einen ungezweifelten Success, und ich darf endlich hoffen, ohne Ihren Schaden, meine Arbeiten im Preise steigern zu können. Sie kennen mich genug, um zu wissen, daß Gewinnsucht nicht unter meine Fehler gehört, und eben so wenig ist es ein unanständiger Dünkel, wenn ich meine Producte höher als sonst taxiere. Es hat eine edlere Ursache, deren ich mich keineswegs schämen darf, es besteht aus der Begierde, meinen Arbeiten einen höheren inneren Werth zu verschaffen. Zum Guten und Vollendeten aber gehört Murre, und ich kann bei meiner abwechselnden Gesundheit nur wenig unternehmen. Ein bedeutendes neues Stück ist alles, was ich in Einem Jahre liefern kann, und ich will also nicht meine Lage sondern meine Werke dadurch verbessern, wenn ich sie höher taxiere.

„Indem ich annehme, daß Sie von meinen künftigen Stücken eine größere erste Auflage wagen können, besonders wenn Sie das Stück in der Form eines Kalenders geben; indem ich vorausseze, daß der Absatz von dreitausend Exemplaren gewiß und ein höherer Absatz sehr wahrscheinlich ist, so glaube ich den Preis von 300 Ducaten

auf ein neues großes Originalstück, so wie die Maria oder die Jungfrau ist, setzen zu dürfen. Ich begeben mich aber dadurch zugleich jedes Anspruchs an einen weiteren Gewinn, der Absatz mag so groß sein als er will und der Auflagen so viele, als während drei Jahren erfolgen können; und reservire mir nichts als meine Rechte auf die künftige Sammlung meiner Theaterschriften.

„Ich führe Ihnen nicht an, daß andere Schriftsteller, denen ich nicht glaube weichen zu müssen, eben so vortheilhafte Contracte geschlossen; oder daß andere Verleger mir dergleichen Erbietungen gethan. Diß sind keine Argumente, die zwischen Ihnen und mir gelten. Auch weiß ich aus Erfahrung, wie bereitwillig Sie sind, mich an dem Gewinn bei meinen Schriften Antheil nehmen zu lassen, aber hier kommt es darauf an, daß ich mir von meinem schriftstellerischen Fleiß einen bestimmten Etat gründe, daß ich weiß woran ich bin und mich aller merkantilischen Rücksichten, die mir bei meinen Arbeiten nur störend sind, einmal für allemal entschlage. —

„Dieß ist meine Erklärung und nun mögen Sie als Kaufmann und als Freund darüber verfügen.“

Charakteristisch ist Cotta's Antwort darauf: „Mit dem größten Vergnügen willige ich in Ihren Vorschlag vom 13. h., 300 Ducaten für jedes neue große Original wie Maria oder die Jungfrau von Orleans zu bezahlen und es würde mich betrüben, wenn Sie von mir nicht überzeugt wären, daß durch den Erfolg des Absatzes ein gleiches Resultat herausgekommen wäre. — Ich schmeichle mir, Sie kennen mich so weit und die Zukunft wird fürs Vergangene die Wahrheit hievon belegen: inzwischen sehe ich wohl ein, daß eine fest ausgemachte Summe etwas Angenehmeres ist. Wir wären also hierüber ganz im Reinen: was ich sonst noch thun kann, wird demunerachtet nach Möglichkeit geschehen. Hätten wir nur 2 Feinde vom Leib! — die schlechten Buchhändler und die Nachdrucker.

„Da wir einmal auf diesem Gegenstand der Abrede sind, so wünschte ich, Sie bestimmten auch das Honorar für die Sammlung Ihrer Theatralischen Schriften. Sie werden dabei immerhin finden, daß Sie es mit einem Mann zu thun haben, der neben der Ueberzeugung, daß bei Schriftstellern wie Sie das Honorar nie ein Aequivalent für die Arbeit seyn könne und daß mithin ein Accord nie die Verbindlichkeiten des Buchhändlers in einem solchen Falle erschöpfe, sobald der Erfolg ihm noch mehr zu thun erlaubt, auch Ihre Freundschaft zu schätzen weiß. In dieser letzteren Hinsicht darf ich Ihnen daher auch wiederholen, daß es mich tief schmerzen würde, wenn ich nicht stets der einzige bliebe, der Ihre Werke verlegt, und daß es mich freut, Ihre bisherigen Zusagen nun erfüllt zu sehen. Auch in Hinsicht auf Ihre poetischen Nebenarbeiten hoffe ich, werde mein Damenalmanach immer den Vorzug haben. Sie kennen mich, ich darf Ihnen daher diß wohl sagen, da es einen Theil meines Glückes ausmacht, mich in diesem Verhältniß zu sehen. Außerdem ist es auch Wunsch und Bitte des Interesses für uns Beide in gleichem Grad.“

Ueberhaupt wirft der rein geschäftliche Theil des Briefwechsels auf Schiller in mancher Hinsicht ein neues Licht und läßt uns ihn von einer Seite kennen lernen, die man bisher vielleicht als seine schwächere zu betrachten gewohnt war. (Schiller's Geschäftsbriefwechsel bot hierin allerdings auch schon wesentliche Aufklärung.) Eine ganz besondere Sauberkeit in der Begründung und Darlegung seiner Ansichten, Wünsche und Bestimmungen prägt sich als die unverkennbare Signatur seines Wesens aus. Nichts scheint so unbedeutend und gering, daß es der Sorgfalt des Dichters entginge. Die Papierforten, Schriftgattungen, Format, Satz, Druckfehler werden eifrig und gewissenhaft und, es ist nicht zu bestreiten, von Schiller's Seite auch mit Sachkenntniß discutirt und die gebildete Ansicht hartnäckig verfochten.

„Wegen Macbeth und Maria Stuart proponiere ich folgendes: