

naht, wo sie ihren Namen zum erstenmale auf einem Titelblatt gedruckt sehen. Und selbst wenn sich der Verleger nicht, was meistens der Fall ist, die Druckkosten von dem Neuling bezahlen läßt, so wird er ihm fast nie von vornherein ein festes Honorar bewilligen, sondern wird ihm einen gewissen Prozentsatz von jedem verkauften Bande zusprechen, aber erst nach dem Absatz von mehreren hundert, meist fünfhundert Exemplaren.

Ist dieser Weg schon schwierig, besonders für den Mittellosen, so ist auch der zweite Weg, zuerst durch die Journale und Zeitschriften bekannt zu werden, mit größeren Hindernissen versehen, als bei uns; denn abgesehen davon, daß selbst die großen Pariser Zeitungen im Durchschnitt recht mäßige Honorare bezahlen, ebenso wie die Mehrzahl der Revuen — die »Revue des deux Mondes« bezahlt beispielsweise für den ersten Beitrag eines neuen Autors überhaupt kein Honorar, und ihr Budget dürfte bedeutend unter dem der »Deutschen Rundschau« stehen — und illustrierten Blätter, ist das geistige Niveau der französischen Provinz-Presse mit dem der unsrigen überhaupt nicht zu vergleichen. Jene kann ihren Lesern das fadeste Romanezeug aufstischen, das schon vor Jahrzehnten erschienen ist und das sie zu Spottpreisen erwirbt. Thun dies doch selbst große französische Tageszeitungen, die immer und immer wieder die längst in Hunderttausenden von Exemplaren verbreiteten älteren Romane Ohnets, Daudets, Feuillet's, Claretie's u. u. in ihren Feuilletons veröffentlichen.

Man sieht, der litterarische Nachwuchs hat wenig Raum zu seiner litterarischen Kraftentfaltung, und es dauert gewöhnlich weit länger als bei uns, ehe das französische oder sagen wir richtiger das Pariser Publikum einem jüngeren Schriftsteller Beachtung schenkt, seine Bücher kauft und von ihm spricht. . . .

Ein deutscher Fachmann, der zugleich Schriftsteller und Verleger ist, schreibt dem Berliner Fremdenblatt hierzu folgende treffende Bemerkungen:

Alle diejenigen, welche sich mit der Litteratur befassen oder sich für diese interessieren, haben den letzten Pariser Brief P. Lindenberg's wohl mit erhöhtem Interesse gelesen. Wie viele Schriftsteller blicken mit Neid auf Frankreich, wo angeblich die Honorare in Hunderttausenden fließen und die Auflagen fabelhafte Höhen erreichen sollen. Und nun erfahren wir, daß es mit den Schriftstellern und Verlegern dort gerade ebenso, wenn nicht teilweise schlechter bestellt ist, als in Deutschland. Bei uns ist es unter den Schriftstellern Mode geworden, die Verleger als die Ausbeuter ihres Geistes zu betrachten, gerade wie vielfach die Hauswirte als die Ausbeuter und Tyrannen der Mieter betrachtet werden. Und das ist grundfalsch. In Frankreich läßt sich, wie berichtet worden, der Verleger von dem Neuling als Schriftsteller den Druck bezahlen oder er zahlt ihm erst Honorar nach Absatz von 500 Exemplaren seines Werkes und dann nur nach Maßgabe des ferneren Absatzes desselben für jedes verkaufte Exemplar. Eine große Zeitschrift, »Revue des deux mondes«, zahlt sogar für den ersten Artikel gar kein Honorar. Das ist recht traurig für die jungen Schriftsteller, dennoch ein sehr natürlicher Vorgang. Die Schriftsteller ergänzen sich fortwährend in Menge; dagegen giebt es der Verleger immer weniger, die den Mut haben, ihr Kapital unabsehbaren Werken zu opfern. Der mutige junge Verleger geht mit Begeisterung ans Werk, muß aber aufhören, Honorare bei Fertigstellung des Druckes zu zahlen, sobald sein Kapital in Makulatur aufgegangen ist. Und diese Fälle zählen zur Mehrheit. Habent sua fata libelli, nicht nur pro captu lectoris, sondern noch viel mehr für Verleger und Schriftsteller.

Der Schriftsteller schreibt entweder aus Begeisterung für eine Sache, aus innerem Drange oder weil ihm zufällig das Material zu Gebote steht, meist fürs Brod oder um seine Lage zu verbessern, selten aber im Auftrage. Er kommt also mit einem Manuskript zum Verleger, dessen Materie er ganz in sich aufgenommen, dessen Ursprung nur er allein kennt und von dessen

Bedürfnis im Publikum er sich irgend eine Vorstellung gemacht hat. In den allermeisten Fällen überschätzt er nicht nur den Wert seiner Arbeit, sondern auch das Bedürfnis danach.

Der Verleger soll nun den Wert der Arbeit, das Bedürfnis, die Absatzquellen des Buches zu beurteilen wissen und das Kapital für Honorar und Herstellung des Werkes im voraus verauslagern. Er befindet sich mithin in einer viel schwierigeren Lage als der Schriftsteller, der genaue Kenntnis darüber hat, ob er etwas Neues und Begehrtes bringt, und seine Auslagen für Herstellung des Manuskriptes genau kennt.

Da im Leben die Werte einer Sache für das Geschäft entscheidend sind — denn auch der Verkauf eines Geistesproduktes bleibt ein Geschäft — so stehen sich hier zwei Urteile gegenüber. Der Schriftsteller taxiert sein Wissen und seine Arbeit möglichst hoch, desgleichen den Absatz derselben. Der Verleger stellt Forderung und die Kosten der Herstellung zusammen, um häufig zu dem Resultat zu gelangen, daß das Buch für den entstandenen Preis unabsehbar ist.

Hieraus entwickelt sich zunächst die Meinungsverschiedenheit zwischen Autor und Verleger. Wer schließlich Recht behält, darüber entscheidet das Publikum — das Schicksal des Buches.

Die Autoren kennen so gut wie die Verleger die Genesis ihrer Werke, kümmern sich aber nur in dem Falle lebhaft darum, wenn dieselbe für beide Theile günstig ausfällt, d. h. schneller Absatz erzielt wurde und neue Auflagen in Aussicht stehen.

Hat aber der Autor sein volles Honorar bei Fertigstellung des Buches erhalten und vernimmt er nach längerer Zeit, daß das Publikum es durchaus nicht kauft, dann kümmert er sich nicht weiter darum. Er sagt dann: der Buchhändler ist ein Spekulant und gewinnt oder verliert, je nachdem er glücklich oder falsch spekuliert. — Daß er ihn aber zumeist zu einem schlechten Unternehmen verleitet hat, oft nur um eine Einnahme zu erzielen, davon ist dann nicht mehr die Rede. »Der Mann hat es nicht verstanden, oder sich nicht gehörig bemüht, mein Buch abzusetzen« — so lautet dann der Trost des Autors, womit er sein Gewissen beruhigt.

Man muß eben im litterarischen Leben stehen, um zu beobachten, wieviel Ueberflüssiges geschrieben und gedruckt wird, in erster Reihe nur, um Honorar zu verdienen. Jedermann, dem Quellen zu Gebote stehen, sucht sie zu verwerten und schreibt Bücher. Nach Emanation neuer Gesetze, Verordnungen, Instruktionen u. erscheinen massenhaft Kommentare, meist von Beamten herrührend, die ihre Einnahmen erhöhen wollen. Die Konkurrenz unter den Verlegern unterstützt sie hierbei; denn keiner möchte auf seinem Gebiete fehlen, wenn es etwas Neues giebt; jeder hofft diesmal einen Treffer zu machen.

Dieser Umstand gestaltet sich abermals zum Vorteil für die Autoren; finden sie bei dem einen Verleger kein Entgegenkommen, so gehen sie zu dem andern; an Ueberzeugungskraft fehlt es ja ihren Reden nicht bei Empfehlung ihres Manuskriptes.

Ist der Verleger alter Ueberlieferung treu geblieben und hat das volle Honorar bei Fertigstellung des Buches gezahlt, aber unter zehn Fällen nur ein einziges Mal seine Kosten durch den Absatz decken können, dann wird er vorsichtiger und verläßt die alte Ueberlieferung, um — wie in Frankreich — zu der neuen Praxis überzugehen, die in jetziger Zeit die allein richtige und gerechte ist, nämlich: bei Annahme eines Verlagswerkes von einem Autor, der noch keine überwiegend günstigen Resultate aufzuweisen hat, das Honorar erst dann zu zahlen, sobald es durch den Absatz des Buches mit den Herstellungskosten gedeckt ist. In solchem Verhältnis sind die Chancen für beide Teile gleich: geht das Buch, so verdienen beide; geht es nicht, so verliert der Autor sein Honorar, der Verleger seine Auslagen. Nach dem alten System aber gewinnt in letzterem Falle nur der Autor, der Verleger verliert das gezahlte Honorar und die Herstellungs- und Vertriebskosten. Letzterer Fall kommt aber bei zehn Unternehmungen neun Mal vor, und dies ist der Grund, weshalb hier wie in Frankreich und wohl überall in der Welt