

fähigkeit zu beweisen; der Rest ist weißes, unbedrucktes Papier.

Die Reisenden fangen nun ihre Arbeit an. Sie gehen zu den Buch- und Groß-Buchhändlern und suchen diese von den bezaubernden Eigenheiten der neuentdeckten Schriftstellerin zu überzeugen; die von ihnen entgegengenommenen Bestellungen werden vornotiert. Der Verleger weiß nun, wieviel Exemplare für den ersten Verkauf garantiert sind. Der Unterhalt der Reisenden kostet natürlich Geld. Das Publikum hat noch nicht ein einziges Exemplar des Buchs gesehen, weiß selbst wohl noch gar nichts von der Existenz des talentvollen jungen Autors. Nun setzt die Reklame ein, und kurze literarische Mitteilungen über das Buch und den Autor erscheinen in den Blättern; die hat natürlich der Verleger zu schreiben, wer sollte es sonst tun? Das will also sagen, daß der Verleger ein literarisches Bureau zu unterhalten hat. Der Mann, der diese Notizen, Annoncen und sonstige Mitteilungen über die Bücher und Autoren schreibt, muß sehr geschickt sein, wenn er seinen Posten ganz ausfüllen will, und natürlich vom Verleger entsprechend gut bezahlt werden. Wenn er nun anfängt, Inserate auszuschreiben, muß er bedenken wieviel man bei einem unbekanntem Schriftsteller riskieren kann? Wieviel soll man in Monte Carlo setzen? Ein recht denkender Mensch wird dort nicht spielen, und ein vernünftiger Verleger — wenn es einen gäbe — würde nichts ausgeben, um das Werk eines unbekanntem Autors anzuzeigen, bevor es nicht selbst etwas Lebenskraft bekundet. Sobald das Buch nun fertig ist, müssen den Zeitungen und literarischen Journalen selbstverständlich Rezensionsexemplare übersandt werden (wir finden sie bald darauf zu ermäßigten Preisen in den Antiquariaten). Man braucht dazu Angestellte, Buchhalter, Postgeld, kurzum ein großes Geschäft. Um ein Buch zu verkaufen, braucht man ebensoviel Plakate, Zirkulare und denselben Betrieb, wie um ein Automobil oder ein Klavier loszuwerden. Vom Anfangsstadium, vom schlecht geschriebenen Manuskript bis zur Ablieferung des Buches an den Händler, kostet das Exemplar des Werkes den Verleger nicht viel weniger als 50 Cts., dabei hat er dann noch seinen Verdienst zu finden — wenn er kann. Falls es Verlegern trotzdem gelingt, Erfolge zu erzielen, sind sie den geschicktesten industriellen Unternehmern an die Seite zu stellen.

Um nicht den Anschein des Prahlens statt des Beichtens zu erwecken, kommt der Verfasser zu dem Ausgangspunkt zurück und sagt, daß der Beruf des Verlegers durchaus kein rentabler sei, wenn er nicht zufällig besonderes Glück habe. Verlagshäuser sind zu bedeutende Institutionen, um dem Zufall der jetzigen Verhältnisse überlassen zu sein. Schul- und Handbücher, gesicherte Publikationen, die früher oft das Risiko für weniger gesicherte Verlagsunternehmen deckten, werden jetzt fast ausschließlich von Häusern und Gesellschaften gedruckt, die sonst nichts weiter verlegen; sie sind also den Verlegern im eigentlichen Sinne kaum zuzuzählen. Der eigentliche Verleger, der Herausgeber neuer Bücher, muß deshalb für sein Haus eine gesündere Basis finden. Man könnte das nach zwei Richtungen hin versuchen. Der augenfälligste Weg ist, und danach streben ja nahezu alle Verleger, Bücher zu erwerben, die sich großer Popularität erfreuen. Wenn von einem Werke 100 000 Exemplare verkauft werden, dann wird etwas dabei verdient; leider gibt es ihrer nicht viele und ein schlecht geleitetes Verlagshaus hat dieselben Aussichten, sich solche Bücher zu sichern, wie ein würdigeres. Eine dauernde Institution kann also nicht geschaffen und gegründet werden in der Hoffnung, diese Erfolge zu erringen, das sind die Zufälle des Berufs. Der andre Weg, ein würdiges Verlagshaus zu unterhalten, ist, gute, alte und neue Bücher zu verlegen und sie besser und in besserem Gewande, natürlich auch zu höherem Preise, herzu-

stellen, als das jetzt durchschnittlich geschieht. Es ist eine Nachfrage vorhanden, und das schlafende Bedürfnis, die heimische Eleganz auch auf die Bücher zu übertragen, um sie von der Masse zu unterscheiden, kann wohl geweckt werden. Das Publikum wird dann willig einen höheren Preis zahlen. Größere Kreise werden zu dieser Anschauung allerdings noch belehrt werden müssen. Bis dahin werden die Verleger nach wie vor ausschließlich nach Schlagern suchen und der Menge dienen.

Eine direkte Gefahr für den soliden amerikanischen Verlagshandel sind die hohen Prozentsätze, die populären Autoren jetzt für ihre Werke gezahlt werden. Vor noch nicht zu langer Zeit bildeten 10% den allgemeinen Satz, und wenn der Verleger sich für das Buch verwendet, es gut ausstattet, gut annonciert und ein geordnetes und intelligent geleitetes Haus unterhält, was er sich und seinen Autoren schuldig ist, so ist diese Verteilung des Gewinns zwischen Autor und Verleger eine durchaus gerechte. Nur wenn ein Buch einen außerordentlichen Erfolg hat, ist der Verleger in der Lage, mehr zu zahlen. Ganz ausnahmsweise aber nur, nicht wie das jetzt die Regel zu werden scheint, kann man es ermöglichen, dem Autor 20% Tantieme zu zahlen. Die Versuchung der Verleger, sich gute Autoren zu sichern, um durch sie einen Erfolg zu erzielen, ist sehr groß, doch kein solides Haus kann auf der Basis einer 20%igen Tantieme bestehen. Wir können das leicht feststellen und selbst ausrechnen. Der Durchschnittspreis eines Romans ist \$ 1.50 (= 6 sh. oder 6 M.). Der Detailbuchhändler kauft den Band für etwa 90 Cts., der Großhändler für 80 Cts. Diese 80 Cts. müssen die Herstellungskosten des Buchs, den Verkauf, sowie die Annoncen decken; der Verleger muß sein Haus unterhalten, das Autorenhonorar muß aufgebracht werden, und schließlich will der Verleger auch noch etwas verdienen. Wenn der Verleger nun von den ihm übrigbleibenden 80 Cts. 20% Tantieme zu zahlen hat, so sind das 30 Cts. pro Exemplar, es bleiben ihm also grade noch 50 Cts., um alle seine verschiedenen Ausgaben zu decken. Er muß wahrlich den Pfennig dreimal umdrehen, bevor er sich entscheiden kann, ihn auszugeben. Und doch liegt es schließlich ganz im Interesse der Autoren, die Verleger nicht zum billigsten Drucker zu treiben; er ist sonst gezwungen, das billigste Papier und die billigste Leinwand zu kaufen und ebenso das Inseratenkonto zu beschneiden, wenn er seinen Gewinn nur aus den Herstellungskosten erzielen kann. Falls ein Ausfall oder eine falsche Kalkulation den von den Autoren schon zum letzten getriebenen Verleger und seinen Betrieb zum Stillstand bringen, sodaß selbst der reguläre Verkauf der Werke unterbrochen wird, so haben sie es alle zusammen zu bereuen und zu bezahlen.

So wie die Verhältnisse liegen, werden wir nichts daran ändern können, es ist aber nur zu wahr, daß das Publikum die Bücher zu billig bekommt (die \$ 1.50-Bände werden häufig für \$ 1.08 abgegeben); es bleibt weder für Autor, Sortimentier noch Verleger ein genügend großer Gewinn übrig. Jeder wirklich erfolgreiche Verleger würde durch seine Energie und Intelligenz in jedem andern Beruf viel mehr verdienen. Der Buchhändlerberuf ist der schlechtest bezahlte Beruf, mit Ausnahme vielleicht desjenigen des Lehrers und des Pfarrers, mit denen er in gewissem Sinne in verwandtschaftlichem Verhältnisse steht.

Es scheint, als ob alles, was mit der Herstellung zeitgenössischer Literatur etwas zu tun hat, jetzt mehr denn je nach klingendem Erfolge strebt; man würde den Autoren und Verlegern aber Unrecht tun, wollte man behaupten, daß das ihr ausschließliches Leitmotiv sei. Bücher schreiben und verlegen wird sicher nicht so geschäftsmäßig betrieben wie heutzutage die Rechtswissenschaft. Die vornehme Gleich-