

hin erwähnten 30 000 Frs. für den ersten Abdruck in der Zeitschrift, so ergibt sich eine Summe von rund 100 000 Frs. als Einkommen für einen einzigen Roman; das ist ein ganz schönes Vermögen. Behandelt der Stoff dieses Romans nun noch ein Thema, das sich leicht dramatisieren läßt, und hat man das Glück einen Theaterdirektor und die geeigneten Darsteller dafür zu finden, so läßt sich dieses Vermögen, wenn eine gewisse Anzahl von Aufführungen erreicht wird, — und »Un Divorce« erreichte deren ungefähr 120 — leicht noch verdoppeln. Aber alle diese Schriftstellerhonorare werden in Schatten gestellt durch die Einnahmen, wie sie z. B. Edmond Rostand mit seinen Dramen erzielt hat. Sein bestes Werk, »Cyrano de Bergerac«, kostet in der Buchausgabe 3 Frs. 50 Cts. und ist in ungefähr 325 000 Exemplaren verbreitet, von denen der Autor allermindestens 1 Fr. pro Exemplar Honorar bezog. Außerdem hat das Stück an einem einzigen Theater in Paris schon nahe an 1000 Aufführungen erlebt (um ganz genau zu sein: 960) und alle vor ziemlich ausverkauftem Hause. Ungefähr das gleiche gilt vom »Aiglon«, einem Stück und einem Buch, das, wenn es auch ganz bedeutend hinter dem »Cyrano« zurückbleibt, nach Angabe seines Verlegers doch eine Auflage von 238 000 Exemplaren erreicht haben soll. Die Zahl der Theateraufführungen geht ebenfalls in die Hunderte. Darin sind noch nicht mitgerechnet die vielen Aufführungen in der Provinz und im Auslande, ferner die Übersetzungsrechte, das Honorar für die jetzt so beliebten billigen Volksausgaben und alles was das geistige Eigentum sonst noch betrifft. Rechnen wir alle diese Beträge zusammen, für die allerdings auch keine annähernde Schätzung erlaubt ist, so dürfte sich zeigen, daß das an und für sich schon sehr hohe Honorar für die Buchausgabe der Summe für die Theaterantienten und anderen Einnahmen gar nicht in die Nähe kommt. Und weiter wird sich zeigen, daß das Dichter- und Schriftstellereinkommen in Frankreich, wenigstens bei denen, die »etwas können«, gar nicht so groß ist, sondern daß unter Umständen das Bücher schreiben zu einem ganz lukrativen Beruf werden kann.

Wie groß mag nun andererseits der Verdienst des Verlegers an den Büchern dieser Autoren sein? Ob groß oder klein, in jedem Falle ist er ganz bedeutend geringer als der der Autoren. Das geht aus folgender sehr einfachen Rechnung hervor: Es liegt auf der Hand, daß die Bestellungen, um eine Auflage von, sagen wir, 70 000 Exemplaren unterbringen zu können, von so ziemlich allen Sortimentern recht umfangreich sein müssen und es auch sind, denn der direkte Vertrieb des Verlegers bei diesen Büchern ist gleich Null. Für diese größeren Bestellungen beanspruchen die Sortimenter auch einen entsprechend höheren Rabatt, zum mindesten, d. h. von drei Exemplaren an, 33 Prozent; was zu 25 oder 30 Prozent ausgeliefert wird, geht an kleine, unbekannte Firmen und ist verschwindend gering. Ein guter Teil der Sortimenter, die aber zusammen den größeren Teil der Auflage beziehen, erhalten nun, bei einzelnen Verlegern von 100, bei anderen schon von 50 Exemplaren an, volle 40 Prozent Rabatt. Der Ladenpreis des Buches beträgt 3 Frs. 50 Cts., davon ab 40 Prozent, bleiben also 2 Frs. 10 Cts. netto. Wenn nun der Autor im Durchschnitt einen Franc pro Exemplar seines Werkes Honorar bezieht (und solche Honorare kommen vor!), so bleibt dem Verleger noch 1 Frs. 10 Cts. Wie groß von dieser Summe der reine Verdienst des Verlegers noch sein kann, der für 1 Fr. 10 Cts. das Buch drucken, anständig ausstatten, alle Geschäftsspesen, großen Zinsverlust, Risiko und nicht zuletzt auch Verlust durch Konfurse tragen muß, kann sich jeder Fachmann ja ungefähr ausrechnen. Immerhin geht das noch an bei Autoren, die es verstehen ihre Bücher in gewissen Grenzen zu halten (300—400 Seiten), aber es gibt auch solche, die kein Ende finden können und die dadurch die Herstellungskosten des Verlegers ganz bedeutend verteuern. So kenne ich einen Roman, dessen Autor ebenfalls ein Honorar von 1 Fr. pro Exemplar bezog, der aber bei gleichem Preise von 3 Frs. 50 Cts. einen Umfang von 638 Seiten hatte, also fast

das Doppelte des gewöhnlichen, und dabei eben erst die Auflage von 30 000 Exemplaren überschritten hat. Was sollte der Verleger machen? Der Roman bildete den Schluß einer vierbändigen Serie; ihn in zwei Bänden ausgeben, von denen dann jeder 3 Frs. 50 Cts. kosten sollte, konnte er nicht, weil das Buch dann unfehlbar nicht gekauft worden wäre, denn der Franzose hängt vielleicht noch mehr als andere Leute an seinen Gewohnheiten und somit auch an seinem alten Bücherpreise von 3 Frs. 50 Cts.; zu etwaigen Streichungen war der Autor ebensowenig zu bewegen wie zu einer Reduktion des Honorars, und hätte man versucht, dem Sortimenter den Rabatt zu kürzen, so hätte dies auf den Absatz des Buches den denkbar schlechtesten Einfluß ausgeübt und dem Verleger vielleicht einen noch größeren Verlust gebracht, als ohnehin zu befürchten war. Es blieb dem Verleger nichts anderes übrig, als den Roman zu den genannten Bedingungen anzunehmen; doch dürfte er bei diesem Geschäft weder einen großen noch einen kleinen, sondern sehr wahrscheinlich gar keinen Verdienst gehabt haben.

Ich will damit keineswegs sagen, daß die Werke dieser Autoren oder Honorare in solcher Höhe für den französischen Verlagsbuchhandel ein Unglück seien, — durchaus nicht; denn abgesehen davon, daß ein glänzender Name dem betreffenden Verlagshause einen gewissen Anstrich gibt, zieht er auch jüngere Kräfte heran, die sich dann wenigstens vorläufig mit einem geringeren Honorar begnügen müssen; ferner ist eins gegen zehn zu wetten, daß das betreffende Buch auch wirklich in der erforderlichen Weise geht. Aber man kann sich auch bei solchen Werken verrechnen; also ohne Risiko ist die Sache durchaus nicht, und das Risiko ist um so größer, als es sich hier um sehr hohe Beträge handelt und ein Mißerfolg dann um so empfindlicher wäre. Dies ist auch der Grund dafür, weshalb die Verleger größere Rabattforderungen als 40 Prozent selbst bei Bestellungen von 500 und 1000 Exemplaren auf diese Bücher rundweg ablehnen, weil sie sich dann ins eigene Fleisch schneiden würden, während sonst Rabatte von 50 und sogar 60 Prozent im französischen Buchhandel vorkommen, zwar selten, aber sie kommen doch vor, betreffen jedoch bei entsprechend hohen Bestellungen nur Werke niedriger honorierter Autoren. Dadurch, daß der Verleger dem Autor ein Minimalhonorar garantieren muß, ob nun sein Buch Absatz findet oder nicht, muß er, der Verleger, sich sagen, daß sein eigener Verdienst erst nach einem Absatz von 25—30 000 Exemplaren beginnen kann, je nachdem die Beträge lauten, und wie schwer es ist, eine solche Auflage, und sogar kleinere, unterzubringen, hat uns jemand aus den Autorenkreisen selbst, nämlich Felix Dahn, gesagt. Ja, ja, »Bücher schreiben ist leicht«...

Ein weiteres Beispiel für große Schriftstellereinkünfte bietet der soeben am 8. November verstorbene Victorien Sardou. Einzelne seiner Dramen, wie »Madame Sans-Gêne« und »la Tosca« sollen ihrem Autor an Honorar und Tantième bis zu 500 000 Frs. eingebracht haben. Sardou war ein Schriftsteller von außerordentlicher Fruchtbarkeit; er hat sich in so ziemlich allen Arten der Dichtkunst versucht und fast immer mit sehr großem Erfolge. Der Hauptwert seiner Dichtungen liegt jedoch auf dem Gebiete des historischen Dramas, und diese Arbeiten von Sardou haben seinen Namen auch über die Grenzen seines Vaterlandes hinaus bekannt gemacht.

Über die Anfänge dieser langen und wechselvollen Dichterkarriere erzählt man sich in Paris folgende Geschichte, die zum Teil, vielleicht auch ganz, wahr sein mag. Sardou wurde am 5. September 1831 als Sohn armer Eltern in Paris geboren. Sein Traum war es, Medizin zu studieren; aber nach anderthalbjährigem Studium reichten die Mittel nicht weiter, und so mußte der zukünftige Dichter zunächst eine Stelle in einer Buchhandlung annehmen und sich dadurch und durch Privatstunden ziemlich kümmerlich ernähren. In seiner freien Zeit beschäftigte er sich mit der Dichtkunst und reichte im Alter von dreiundzwanzig Jahren dem