

## Nichtamtlicher Teil.

### Honorare englischer Schriftsteller.

Es ist für einen alten Verleger, sagt Mr. Edward Marston in seinen Erinnerungen (*After Work. Fragments from the workshop of an old publisher.* London 1904, W. Heinemann) eine etwas heikle Sache, sich des langen und breiten über die Honorarfrage auszulassen. Prahlische Annäherung auf der einen und aufdringliche Zuorkommenheit auf der andern Seite führen schwerlich zur Eintracht; wir sind nicht alle über einen Leisten geschlagen, außerdem gibt es zahlreiche Ursachen, die zu Reibungen führen. Von Dryden bis zu Sir Walter Besant und der Gesellschaft englischer Autoren sind die Missetaten mancher Verleger verspottet und verhöhnt worden, während die Autoren in dieser Beziehung im allgemeinen am besten davongekommen sind, hauptsächlich weil die Sympathien des Publikums immer auf ihrer Seite waren. Die Wahrheit liegt aber in der Mitte: es gibt auf der einen Seite wahrscheinlich ebensoviel rüddige Schafe wie auf der anderen. Autoren irren sich nicht selten in der Schätzung des Wertes ihrer Werke, und Verleger ebenso in umgekehrter Richtung. Wenn ein Verleger zufällig das Werk eines jungen unbekanntem Verfassers angenommen und damit einen großen Erfolg erzielt hat, wird ihm auf einmal viel Einsicht und Weisheit zugeschrieben, während man geneigt ist, seine Kollegen, die den Verfasser abwießen, als unfähig anzusehen. Dieses bißchen Glück hängt ihm längere Zeit hindurch an, denn meistens ist es nur Glück oder Zufall. Man könnte, meint Mr. Marston, dutzendweise Beispiele dafür aus älterer und neuerer Zeit anführen. Manches gute Buch ist von Verleger zu Verleger betteln gegangen und schließlich fast nur aus Zufall angenommen worden. Über zwei Jahre lang wanderte ein Werk von Brideaux, *Connexion between the Old and New Testament*, zwischen fünf oder sechs Verlegern hin und her, weil *der Gegenstand zu trocken und gar nicht von ein wenig Humor belebt war*. Schließlich wurde es von Tonson verlegt. Daniel Defoe war mit seinem *Robinson Crusoe* im ganzen Londoner Buchhandel hausieren gegangen, bis sich ein glücklicher Verleger, William Taylor, fand, der ihn druckte und bereits innerhalb vier Monaten über 1000 Pf. St. damit verdiente. Burns gab sein Werk *Justice* für eine ganz geringe Summe hin und war es müde, die Buchhändler noch weiter damit zu belästigen. Miß Burney's *Evelina* kostete fünf Pfund Honorar. Fielding hatte in seiner Bedrängnis *Tom Jones* bereits für 25 Pf. St. hingegeben, als er auf den Rat Thompsons den Handel rückgängig machte und das Manuskript Andrew Millar anbot. Fielding war sehr erstaunt, als ihm Millar mitteilte, daß er ihm nur 200 Pf. St. anbieten könnte. Dieses Angebot entzückte den Autor so sehr, daß er sofort noch zwei Flaschen Wein ansahen ließ.

Es braucht wohl nicht gesagt zu werden, daß sich auch aus unserer Zeit zahlreiche derartige Beispiele anführen ließen. Currer Bells *Jane Eyre* machte die Runde bei den Verlegern und wurde zurückgewiesen, bis das Werk von Smith, Elder & Co. *entdeckt* wurde. Dagegen weigerte sich diese Firma für Blackmores *Lorna Doone* 200 Pf. St. zu geben. Dieses Werk war von allen Zeitschriften und Verlegern zurückgewiesen worden und wurde schließlich von Low, Marston & Co. erworben. Die erste Auflage von *Lorna Doone* wurde kühl aufgenommen. Als das Werk jedoch drei Jahre später neu gedruckt wurde, erzielte es einen großen Erfolg hauptsächlich deshalb, weil man den Namen *Lorna* ähnlich demjenigen der englischen Prinzessin fand, die unterdessen Marquise von Lorne (jetzt Herzogin von Argyll) geworden war.

Als Beispiel für die Auffassung mancher Autoren von der Honorarfrage teilt Mr. Edward Marston in seinen oben-erwähnten Erinnerungen den Brief eines Autors mit, der folgenden Inhalt hat: *Der Roman hat mich fünf oder sechs Monate lang beschäftigt und ist der beste, den ich je geschrieben habe. Ich war bestrebt, ihm durch die Verbindung des modernen Realismus mit der kühnsten Romantik ein neues Interesse zu verleihen; außerdem ist das Buch eine Charakterstudie, die allein schon, wie ich glaube, gute Aussichten auf Erfolg hat. Für dieses ganz neuartige Werk bieten Sie mir die Summe von fünfzig Pfund! Diesen Betrag kann ich, um mir und anderen gerecht zu werden, nicht annehmen!* Wohl jeder Verleger hat ähnliche Briefe empfangen. Der Autor hatte soviel Zeit, Arbeit und Geld auf sein Werk verwendet, daß er über das ihm gemachte Angebot natürlich ganz entsetzt ist und möglicherweise unter seinen Freunden und Bekannten abfällig über den Verleger spricht. Der Autor wünschte sein Manuskript zu verkaufen, der Verleger hatte das Geld nicht nur für das Verlagsrecht, sondern auch für alle mit der Drucklegung und Verbreitung des Buches zusammenhängenden Auslagen zu beschaffen. Es ist nicht seine Aufgabe, die von dem Autor auf sein Werk verwendete Zeit und Arbeit zu bewerten, sondern den Wert des Werkes selbst, seine Aussichten auf Erfolg oder Mißerfolg abzuschätzen. Er macht seine Vorschläge und diese lösen einen Brief aus, wie oben mitgeteilt. Wie häufig kommt es vor, wie in diesem besonderen Falle, daß der Verleger mit seinem Urteil recht hatte, oder daß er soweit irrte, daß das Ergebnis infolge seines geringen Angebots ein Verlust für ihn selbst war.

Die einzige Wahrheit ist die, daß die Praxis, den Autoren große oder kleine Summen auf Rechnung zukünftiger Gewinne zu zahlen, die möglicherweise niemals erzielt werden, mangelhaft ist; sie ist aus der spielerhaften Konkurrenz hervorgegangen, die den Geist der Zeit beherrscht. Der einzig wahre Grundsatz, sagt Mr. Marston (a. a. O. 299), der in ferner Zeit vermutlich einmal befolgt werden wird, ist der, überhaupt kein Geld vorzustrecken. Jedes Buch sollte nach seinem eigenen Werte beurteilt werden und vor allem erst die Herstellungskosten (Druck, Papier, Anzeigekosten des Verlegers usw.) einbringen, worauf die zu erwartenden Gewinne zwischen Autor und Verleger so geteilt werden sollten, wie es von ihnen abgemacht worden ist. Ein gut bekannter und volkstümlicher Autor würde natürlich einen viel größeren Gewinn beanspruchen können als ein unbekannter.

Ein ebenso befriedigendes Übereinkommen ist dasjenige, bei welchem dem Autor für jedes abgesetzte Exemplar eine vereinbarte Abgabe gezahlt wird. In diesen Fällen trägt der Verleger gewöhnlich die Gefahr der Herstellungskosten selbst.

Aber selbst solche Bedingungen können den Verleger nicht immer davor schützen, daß ihm ein verlegtes Werk Verlust bringt. In den ersten Zeiten der 1883 gegründeten englischen Autoren-Gesellschaft wurde von dem verstorbenen Sir Walter Besant kühn behauptet, daß Verleger gar keine Verluste erleiden könnten; man ist aber seither längst von dieser Ansicht abgekommen.

Das Verlegen ist nach Mr. Marston, der doch auf eine sehr lange und umfangreiche Tätigkeit als Verleger zurückblicken kann, vielleicht die interessanteste und erfreulichste von allen Handelsbetätigungen, wenn alles glatt geht: wenn das gute Publikum der Einladung des Verlegers entspricht und die Bücher kauft, für die er so verschwenderisch sein Geld ausgegeben hat, und wenn Auslagen und Einnahmen in einem richtigen Verhältnis stehen. Solche Zeiten wären aber