

wenn sie nicht von neuem wieder ausgelegt werden. Little, Brown & Co. vernünftlichen diese buchhändlerische Lebensfrage und haben versucht, die jährliche Produktion an Romanen auf eine bestimmte Anzahl zu beschränken. »In fünf Jahren, 1919 bis 1923 einschließlich, haben wir im ganzen 105 neue Romane herausgebracht; von 33 davon haben wir im Jahr des Erscheinens weniger als 5000 Exemplare in den Vereinigten Staaten verkauft; von 72 wurden über 5000 Exemplare abgesetzt, und diese mögen als einigermaßen erfolgreich betrachtet werden; unter diesen 72 Romanen sind von 33 über 10 000 Exemplare abgesetzt worden. Aus diesen Zahlen möge jeder einigermaßen buchhändlerisch Geschulte schließen, daß wir sehr vorsichtig in der Auswahl unserer Romane gewesen sind, und daß eine große Anzahl der während dieser Zeit von uns veröffentlichten Romane Bücher waren, bei denen es sich für den Buchhändler wohl verlohnt, ihnen einen Platz auf seinem Ladentisch einzuräumen.«

Herr Horace Liveright in Firma Boni & Liveright glaubt, daß im Grunde Herrn Nyes Vorschlag gesund ist, und erklärt: »Viele, viel zu viele Bücher, besonders Romane, werden verlegt. Als ich Mitglied der 'Verleger-Vereinigung' wurde und auch später sprach ich mit einigen der führenden Verleger und fragte sie, ob sie nicht glaubten, daß es möglich sei, eine Art von ehrenwörtlicher Vereinbarung, die nicht gegen das Gesetz verstößt, zu treffen für die Einschränkung der Roman-Produktion. Ich schlug erst vorige Woche den Leitern der zwei größten Verlagshäuser in Amerika vor, wir wollten für unsere Roman-Herausgabe einen Dreijahr-Durchschnitt nehmen und uns verpflichten, in den folgenden drei Jahren unsere Produktion auf 50 oder 60 Prozent dieses Durchschnitts festzulegen. Die Bedenken gegen einen solchen Schritt sind gewiß sehr verschieden und sicherlich auch nicht unberechtigt. Zum Beispiel ist es eine gewisse Ungerechtigkeit gegen neue Autoren, denn bei dem vorherrschenden ziemlich niedrigen Geschmack des großen Publikums ist es wahrscheinlich, daß die feineren und besseren Bücher eher eingeschränkt werden als die wertlosen, aber leicht verkäuflichen. Meine Gegner wiesen auf viele solche Einwände hin und sagten, soweit es sie beträfe, so würden sie nie etwas verlegen, was sie nicht selbst für ausgezeichnet hielten. Ob sie ausgezeichnet vom Standpunkt des Abfahes oder vom literarischen Standpunkt aus meinten, kann ich nicht entscheiden, auch nachdem ich sorgfältig ihre Listen geprüft habe. Was mich anlangt, so habe ich mich selbst verpflichtet, Herrn Doubledays ausgezeichnetes Feldgeschrei »Weniger und bessere Bücher« anzunehmen. Unsere Listen sind kleiner gewesen als die von den meisten Verlegern des Landes, aber ich gestehe, daß sie immer noch länger sind, als sie sein sollten. Für die nächsten zwei Jahre wird zum mindesten unsere Herausgabe von Romanen noch kleiner als in den vergangenen zwei oder drei Jahren sein.«

Nichtsdestoweniger gibt es Verleger, die glauben, Herr Nye sei vollständig im Irrtum. Mit Bezug auf die Firma Harper and Brothers sagt Herr Henry Hoyns: »Wir betrachten Herrn Nyes Äußerung als so unwichtig, daß wir nicht die Absicht haben, darauf zu erwidern«; und Herr Charles Scribner schreibt: »Ich las die Bemerkungen von Herrn Nye, aber sie scheinen nicht wert zu sein, daß man ihnen Aufmerksamkeit schenkt. Sie sind sehr flüchtig und drücken nicht die genaue Meinung der Buchhändler aus. In Wirklichkeit gibt es nur wenige Verleger, die Pressen haben, die in Gang gehalten werden müssen.« Herr W. Morgan Shuster von der Century Comp. nimmt fast dieselbe Stellung ein, und die Lage erscheint auch den Herren Harcourt, Brace & Co. alles andere als alarmierend; deren Präsident Herr Alfred Harcourt bemerkt: »Es ist mein Eindruck, daß weniger neue Bücher von der Art, wie sie der Durchschnittsmensch in seiner Buchhandlung zu finden erwartet, jetzt erscheinen als vor dem Kriege. Diese Titel, ohne die Pamphlete, Fortsetzungen und Privatdrucke, machen keine so erschreckende Zahl aus. Es ist sicher wahr, daß jetzt mehr Bücher als je zuvor in diesem Lande gekauft werden. Ehen die Listen der meistgekauften Bücher beweisen dies. Vor 15 Jahren standen 6 Bücher auf der Liste; jetzt werden im Buchhandel in derartigen Berichten oft 15 meistgekaufte Romane und 15 meistgekaufte Bücher auf anderen Gebieten angezeigt. Ich möchte wetten, daß von Thayers Leben und Briefe John Days', der hervorragendsten Biographie des betreffenden Jahres, die vor dem Kriege erschienen und einem Manne gewidmet war, dessen Laufbahn sich von Vincolns Privat-Sekretär bis zum Staatssekretär Roosevelts erstreckt hatte, im ersten Jahre nicht ein Drittel soviel Exemplare verkauft wurden als von Walter H. PAGES Leben und Briefe', die im Jahre 1922 zu einem doppelt so hohen Preis erschienen. Jeder Verleger kann Beispiele anführen, die das starke Anwachsen von wertvollen Büchern auf dem Markte zeigen. Auch finden fortwährend

Auktionen guter Bücher statt. Es ist besonders charakteristisch für den amerikanischen Büchermarkt, daß große Abzüge durch eine Art Durchsicherung zustandekommen, indem sich nämlich gesprächsweise der Kauf eines besonderen Buches von einem literarischen Zentrum zum andern und von jedem Zentrum aus in dem unter seinem Einfluß stehenden Kreis verbreitet. Dieser Prozeß braucht Zeit, aber er lohnt dazu, wenn ein Buch soviel Lebenskraft hat, die Diskussion darüber und den Absatz zu verlängern. Natürlich, wenn alle Schriftsteller vom Himmel gesandte Genies wären oder alle Verleger unehlbare Richter, oder alle Sortimentler allwissende Einkäufer, so wäre das Problem des Buchhändlers, der die Aufgabe hat, die Bücher auszuwählen, um sie den Kunden anzubieten, sehr einfach; es würde auch aufhören, Genugtuung zu bereiten. Der Kalifornische Buchhändler, der sich die Zeit nahm, einen Teil von 'Mind in the Making' zu lesen, als ihm der Reisende des Verlegers einige Probefolien zeigte, und der dann eine erste Bestellung aufgab, die den Verleger in Staunen setzte, verkaufte wohl über 1000 Stück in seinem eigenen Laden; er mußte sein Urteil aus, verdiente Geld, befriedigte seine Kunden und freute sich seines Geschäfts.«

Herr Georg Palmer Putnam glaubt nicht, daß irgendein Verleger ein Buch annimmt, um »seine Maschinen in Gang zu halten«, wohl jeder dafür zahlen muß, »die Maschinen im Gang zu halten«, und daß nur Bücher, die das Publikum wünscht und kaufen will, die Maschinen bezahlt machen. Herr Putnam sagt dann weiter: »Die Behauptung, daß der Verleger das Bestreben hat, zu versuchen, wieviel und nicht wie wertvolle Bücher er in einer bestimmten Zeit verlegen kann, ist widersinnig. Ich glaube wirklich nicht, daß der Verfasser dies wörtlich meint. Ganz gewiß, zuviel Bücher erscheinen heutzutage, aber wer kann entscheiden, was die richtige Zahl ist? Unser eigener Verlag hat ungefähr 10 Prozent weniger Werke im vergangenen Jahr herausgebracht als in den früheren Jahren und hat in den letzten sechs Jahren durchschnittlich die gleiche Anzahl neuer Werke gebracht. Uns selbst wäre nichts lieber als »weniger und bessere Bücher«. Aber jede Woche sind wir vor eine neue Entscheidung gestellt, wenn ein neuer unbekannter Autor auftaucht! Es liegt eine Hoffnung nicht allein in dem Anerbieten, sondern in der Möglichkeit, was der Autor alles noch in Zukunft schreiben könnte. Selbstverständlich sind wir darauf aus, schon aus eigenmütigen Gründen, den Autor durchzusetzen. Das Sicherheitsventil des Abfahes reguliert ziemlich sicher den Enthusiasmus des Verlegers bei der Aufnahme neuer Autoren. Wenn ein genügendes Verhältnis von Verkaufs-Erfolg nicht aufrechterhalten wird, so macht der Verleger Bankrott . . . Und dies hebt zu guter Letzt eine Drohung auf, da durch sein Ausschneiden die Flut des Buchmachens sich von selbst stark verringert.«

Herr R. N. Pincott von der Firma Houghton, Mifflin Company schreibt: »Was uns selbst anlangt, denen es ferne liegt, nur um die Maschinen in Gang zu halten, zu verlegen, so lehnen wir fortwährend verdienstversprechende Angebote ab, da wir bereits die Grenze unserer augenblicklichen Produktions-Fähigkeit erreicht haben. Die Manuskripte, die wir jetzt für die Veröffentlichung bestimmt haben, sind einzig nach ihrem Wert ausgewählt und weil sie nach unserer Ansicht den Bedürfnissen des lesenden Publikums entsprechen. Ferner darf nicht vergessen werden, daß der Verleger eine Verpflichtung sowohl gegenüber dem Autor als auch gegenüber dem Buchhändler und dem Bücherkäufer hat. Ein Mann oder eine Frau, die vielleicht jahrelang gebraucht haben, um ein Buch zu schreiben, würden einen berechtigten Anlaß zur Klage haben, wenn die Veröffentlichung nur aus dem Grunde verweigert würde, daß der anfängliche Verkauf nur unbedeutend wäre. In der Tat, wenn dies als einziger Beweggrund genommen würde, so hätte eine große Anzahl literarischer Meisterwerke niemals das Licht des Tages erblickt. Unser Gefühl ist, daß dies grundsätzlich eine Angelegenheit ist, die das Gesetz von Angebot und Nachfrage betrifft. Eine Überproduktion an Büchern, wie auch jeder anderen Ware, ist letzten Endes so fatal für den Produzenten wie auch für den Verkäufer. Aber es muß sich die Ansicht festsetzen, daß der Lesegeschmack nicht normalisiert werden kann, und es ist die Pflicht der Verleger, alle wohlbegründeten Wünsche des Bücher kaufenden Publikums zu erfüllen.«

Inzwischen bespricht die Presse die Angelegenheit mit lebhaftem Interesse. Nichts konnte mehr Entsetzen hervorrufen als das regelmäßige Erscheinen der Planbuch-Romane, bemerkt die »New York Abend-Post«, die sie »verrückt in der Auffassung und unendlich schlecht in der Nachlässigkeit ihrer Ausführung« nennt und hinzufügt: »Der Erfolg ist für beide verheerend, sowohl für den literarischen Künstler wie auch für den Geschmack des Publikums, nicht zu erwähnen die Selbstachtung des Kritikers. Zwei Drittel der Romane, die jedes Früh-