

— zumal ein mittlerer oder ganz kleiner — von solchen Pyrrhus-Siegen nicht leben kann. Wenn man — sagen wir — einige Jahre lang jährlich 25 Bücher herausbringt und keines einen wesentlichen Überschuf verschafft, so wird der junge Verlag auch mit der Rente, die ihm die vielleicht vorher verlegten Wertwerke bringen, nur schlecht neben den persönlichen Ausgaben die Geschäftsspesen bestreiten können, die immerhin mit der Herausgabe von 25 neuen Büchern jährlich verknüpft sind. Unter diesen Umständen wird er über kurz oder lang genötigt sein, das bekannte Inserat im Börsenblatt einzurufen: »Zu verkaufen: Ausichtsreicher junger Verlag usw.« Der kaufmännisch rechnende Verleger müßte also eigentlich zu den Herstellungs- und anderen Kosten eines zu kalkulierenden neuen Wertwerkes noch etwas hinzurechnen, das eben der Lebensversicherungsprämie entspricht, um die sich ihm, als vorsichtigem Manne, seine jährlichen persönlichen Ausgaben erhöhen. Tritt der Ausnahmefall ein, daß das Buch ein Treffer ist, bringt es ihm einen ansehnlichen Gewinn, desto besser. Kommt er aber auf wenig mehr als auf seine baren Kosten und Zinsen — und das ist eben zumal in der Zeit der Überproduktion und gesunkenen Kaufwillens und -kraft (Weihnachten zählt nicht) nichts Seltenes —, so kann ihm nicht zugemutet werden, daß er der allein Leidtragende sein soll. Es wäre nun recht interessant, zu erfahren, wie sich in einer Reihe von Jahren in einem großen Betriebe die Treffer zu den Fällen des »Davontommens gerade mit heiler Haut« verhalten, natürlich nicht nur in bezug auf die absolute Zahl, sondern auch in bezug auf das gesamte Erträgnis. Denn der einzelne Fall einer mehrbändigen Enzyklopädie, die nur einen minimalen Gewinn bringt, wird nicht aufgehoben durch gute Erfolge von 10 kleinen Broschüren. Besonders interessant muß aber das Verhältnis sein, wenn es sich um Serien etwa populärwissenschaftlicher Art handelt, um Reihen, in denen von verschiedenen Autoren je ein verschiedenes Thema behandelt wird. Da wird das Büchlein über Radio das über Lackfarben, das der Vollständigkeit der Reihe halber doch auch mitgedruckt werden muß, stützen müssen. Oder um einen Fall aus meiner Praxis zu wählen: Meine ja recht bekannte »Naturführer«-Serie, deren Bände alle den gleichen Preis haben. Für diese Reihe besteht natürlich der Wunsch, daß sie so viele Bände als möglich beschreiben soll. Das anzustrebende Ziel muß die möglichste Vollständigkeit in dieser Beziehung sein. Der Autor z. B. des Handbuchs über die Steiermark wird sich nun vielleicht unter Hinweis auf die weit geringere Absatzfähigkeit mit einem bescheidenen Honorar begnügen. Und trotzdem werde ich mit diesem Bande, solange die grüne Steiermark noch abseits des Touristenverkehrs liegt, kaum auf die Kosten kommen. Da genügt also voraussichtlich das einfache Mittel einer Honorarkürzung nicht, um zu balancieren; denn der Autor der Steiermark bzw. der der Lackfarben hat dieselbe Arbeit, möglicherweise noch größere Schwierigkeiten als der von Tirol oder vom Radio. Und das berechtigte Interesse des Verfassers und die Ehre des Verlegers erzwingen eben ein Minimum des Honorars, unter das nicht heruntergegangen werden kann, wenn ein geeigneter Bearbeiter genommen werden soll. Da muß sich nun der Autor, der in der Serie meiner Handbücher ein beliebteres Reise-Band beschreibt, die offene oder versteckte Kürzung seines größeren Honorars um eine Risikoprämie gefallen lassen. Das angezogene Beispiel wird zufälligerweise noch besonders instruktiv, wenn in Betracht gezogen wird, daß weiter selbst bei einem derartigen scheinbar abwegigen Unternehmen die Gefahr einer ungünstigen Konjunktur durch äußere Umstände eintreten kann und nach einer Risikoprämie schreit. Gerade vor Kriegsbeginn nämlich wurde der Band für die Riviera fertig, der natürlich durch diesen Zeitpunkt seiner Geburt ein vollkommener Fehlschlag wurde und, da sich die geistige Qualität der großen Mehrzahl der Deutschen, die jetzt wieder dorthin zu reisen beginnen, erheblich verschlechtert hat, auch dauernd ein geschäftlicher Mißerfolg bleiben wird. — Nun braucht ja dem Autor nicht gesagt zu werden: »Ich habe dir bei der Kalkulation deines Honorars 2% Risikoprämie abgezogen, weil die nächste Nummer der Reihe, die über Lackfarben, gerade nur die Kosten decken wird.« Aber bei den Verhandlungen über das Honorar könnte — und das ist der Zweck der Zeilen —

in geeigneter Form, mehr als es bisher geschieht, das Argument leise angewandt werden, daß es sich bei den Autoren eines Verlages und gar bei denen einer Reihe um eine Art Honorargemeinschaft handelt, daß also eigentlich nicht der einzelne Autor dem Verleger gegenübersteht, sondern die ganze Autorenschaft des betreffenden Verlages, innerhalb der — natürlich nur bis zu einem geringen Ausmaße — einer für den anderen verantwortlich ist, der erfolgreiche Verfasser also denjenigen stützen müßte, dessen Werk wenig Aussicht hat oder nach Erscheinen in bezug auf das Erträgnis enttäuscht. Zumal bei jungen Verlagen, die also nicht durch ausreichende Renten aus früherer Produktion gestützt werden und in denen sich das Risiko auf nur wenige im Jahre erscheinende Werke verteilt, muß die Risikoprämie eine höhere sein als bei alten, gut eingeführten und immer noch rege produzierenden Verlagen. Und mehr als im streng wissenschaftlichen Verlag, in dem zwischen Treffer und Versager keine hohen Spannungen liegen, muß diese Prämie im belletristischen und populärwissenschaftlichen Buchhandel eine Rolle spielen. Abgesehen aber von der angedeuteten Auswertung für die Praxis mag die Annahme einer solchen Honorar-Gemeinschaft, falls sie richtig ist, theoretisches Interesse haben, da diese in solcher streng untriffligen Gestalt eine Spezialität des Verlagsbuchhandels ist. Die Auffassung ist ja natürlich nicht neu, aber, wie ich glaube, doch im allgemeinen erst nur gefühlsmäßig vom Verleger empfunden und, wie gesagt, ihre Betonung in öffentlicher und privater Diskussion über Honorarfragen mehr zu empfehlen.

Schadenersatzansprüche eines Antiquars. — Ein Antiquar hatte den sehr umfangreichen nachgelassenen Briefwechsel eines Forschers des vorigen Jahrhunderts erworben, der bisher kein wissenschaftliches Ansehen besaß, jetzt aber doch aus bestimmten Gründen eine gewisse Beachtung beanspruchen darf. Er hatte diesen Vorrat von Briefen in einem Antiquar Katalog für 2000 Mark angeboten und ist dann in einem späteren auf 800 Mark heruntergegangen. Ein angesehenere, wenn auch recht streitbarer Gelehrter hatte Obiges in einem Artikel in einer wissenschaftlichen Zeitschrift unter voller Angabe und Namensnennung registriert und hinzugefügt, daß nach seiner Ansicht dieser gesamte Briefwechsel höchstens Makulaturwert hätte, allerdings hatte er aber auch in demselben Artikel Worte des Lobes für den verstorbenen Briefschreiber gefunden. Der Antiquar geht jetzt durch seinen Rechtsanwalt gegen den Verfasser des Artikels mit Schadenersatz-Ansprüchen vor. Vielleicht wird sich Gelegenheit finden, über den Ausgang der Angelegenheit, die ja etwas Ungeöhnliches ist, aber ein gewisses Interesse beansprucht, zu berichten.

Von der Leipziger Frühjahrsmesse 1925.

(1.—7. März.)

Noch nie hat in Leipzig eine Messe stattgefunden, auf der dem Besucher so viel Neues vorgeführt wird, wie es auf dieser Frühjahrsmesse der Fall sein wird. Am augenfälligsten tritt das, wie das Meßamt bekannt gibt, in dem räumlichen Ausbau der Messe in Erscheinung, dann aber auch in der Gliederung der Messe selbst, die durch Heranziehung neuer oder durch Vergrößerung schon vorhandener Ausstellungsgruppen eine ganz wesentliche Erweiterung erfahren wird.

Die bauliche Vergrößerung der Messe tritt am stärksten auf dem Ausstellungsgelände der Technischen Messe und Baumesse hervor, wo zu dem vorhandenen Ausstellungs- und Verkehrsraum von 80 000 qm noch weitere 50 000 qm hinzukommen, sodaß dann insgesamt 130 000 qm Ausstellungs- und Verkehrsfläche zur Verfügung stehen. Insbesondere sind es hier drei große, massive Ausstellungshallen (Halle 7, 8 und 9), die neu erstanden sind, von denen die Halle 9 mit einer Ausstellungs- und Verkehrsfläche von 21 000 qm als die zurzeit größte Ausstellungshalle Deutschlands anzusehen ist. Von neuen Sondermessen sind hier zu erwähnen eine Wärmemesse, eine Meßausstellung »Förderwesen« und die betriebstechnische Ausstellung des Vereins Deutscher Ingenieure.

In der Innenstadt, also auf der Allgemeinen Mustermesse, weist das bauliche Bild gegenüber dem der letzten Messen ebenfalls einige Veränderungen auf. Vor allem ist die bisherige Meßhalle Markt verschwunden und an ihrer Stelle die Untergrund-Meßhalle Markt, das erste unterirdische Meßhaus der Welt, erstanden, die nunmehr