

Über die Kassenverhältnisse wird Ihnen der Schatzmeister berichten und gleichzeitig Voranschlag für das neue Jahr bringen. Der Unterstützungsfonds ist in der Inflationszeit allzusehr zusammengeschmolzen. Wenn etwas Ihrer Unterstützung bedarf, so ist es diese Kasse.

Ebenso wird Herr Schröder über unseren gemeinsamen Werbefonds Rechnung ablegen und seine Anträge stellen. Die 200 Mark, die wir hier als Jahresbeitrag zahlen, sind Saat auf Hoffnung. Niemand weiß, wie reich die Saat Frucht bringen wird, aber eins wissen wir: wir dürfen nicht ruhen, wenn überhaupt geerntet werden soll.

Hunger und Treber, das sind die Gründe des Unbefriedigtseins unseres deutschen Volkes. Hunger nach Verinnerlichung hat unser Volk seit vielen Jahren, aber weil ihm zuviel Treber geboten wurden, die wohl sättigen, aber nicht kräftigen und stärken, hat es sich müde abgewendet von dem deutschen Geist und sucht Zerstreuung und Vergessen in Spiel und Tand. Die Aufgabe des deutschen Buchhandels ist es, am Aufbau mitarbeiten zu wollen, zu helfen, die Menschen an die wahre Quelle deutschen Geistes und Gemütes zurückzuführen. Zurückblicken in die Vergangenheit, um zu klagen, hat gar keinen Wert, denn den entschwundenen Augenblick kann keiner zurückrufen; verpackte Gelegenheiten sind endgültig verloren. Ein Rückblick darf nur geschehen, um zu lernen für die Zukunft.

So sei auch das vergangene Jahr abgeschlossen, ein Strich unter die Bilanz gezogen und als Übertrag für uns in das neue Jahr hineingelegt: Der Glaube an ein Vorwärts! Aufwärts!

### The Truth about Publishing\*).

Unter diesem Titel hat der auch in Deutschland bestens bekannte Londoner Verleger Stanley Unwin vor einigen Wochen ein Werk erscheinen lassen, das in mehr als einer Hinsicht auch in Deutschland Beachtung verdient. Daß von der Originalausgabe bereits die 2. Auflage vorliegt, spricht vielleicht am allerdeutlichsten für die Bedeutung wie für den Erfolg des Buches. Fritz Schnabel hat, soviel wir wissen, eine deutsche Übersetzung vorbereitet, sodaß das Buch also auch dem des Englischen nicht Mächtigen zugänglich werden dürfte.

Eine allgemeine Charakterisierung des Buches in einem Satz zusammenzufassen, ist nicht ganz leicht. Wir haben bei uns nichts ganz Gleichartiges. Wir kennen bei uns z. B. kurze, spezielle programmatifche Äußerungen persönlichen Charakters zu Fragen des Buchwesens und des Verlegerberufs, wie sie erst neuerdings wieder in ihren Almanachbeiträgen von S. Fischer und Eugen Diederichs vorliegen. Wir haben weiter dann etwa solche Zeugnisse, wie sie uns das leider anscheinend noch viel zu wenig bekannte und wenig beachtete treffliche Büchlein »Buch und Bildung« brachte, das Dr. Fritz Oldenbourg feinerzeit als Kantatgabe erscheinen ließ. Wir besitzen endlich zahlreiche autobiographische Bekenntnisse, wie sie namentlich zuletzt in dem für den Buchhandel bestimmten Bande der von Dr. Felix Meiner ins Leben gerufenen Selbstdarstellungen vorgelegt worden sind. Und wir haben auf der anderen Seite das ganz objektive Lehrbuch des deutschen Buchhandels von Paschke-Math mit zahlreichen mehr oder weniger ähnlich gearteten Vorläufern und Begleitern. Das Unwinsche Buch scheint uns mitten drin zu stehen. Es hat von allen Typen etwas und ist doch mit keinem ganz in eins zu setzen. Der Verfasser selbst lehnt zwar ausdrücklich ab, daß sein Buch etwa als Lehrbuch des Verlagsbuchhandels aufgefaßt werden dürfte. Mit Recht betont er, daß das Verlegersein überhaupt nicht erlernbar noch lehrbar ist. Deshalb nennt er sein Buch auch nur eine Schilderung »des Verlagswesens, wie es wirklich ist«. Er will nur aufklärend wirken. Das Ergebnis ist denn freilich doch, daß man eben nach der Lektüre, sofern sie nur aufmerksam und hingebend genug erfolgt, sehr genau über alles, was zum Verlagswesen gehört, Bescheid weiß, in alle Zusammenhänge klaren Einblick hat und sein Verhalten bei allen einschlägigen Fragen zweckentsprechend einrichten kann. Man ist danach eben in der Tat belehrt und unterrichtet, eingeweiht. Aber vom deutschen Lehrbuch ist trotzdem das Unwinsche Buch himmelweit unterschieden durch den starken persönlichen Gehalt. Überall tritt aus dem Buch die lebendige Persönlichkeit des Verfassers bekennend und werdend mit aller Deutlichkeit und in voller Individualität hervor.

\*) Unwin, Stanley: The Truth about Publishing. London: George Allen & Unwin Ltd. (1926). 360 S. Lwd. 7 sh. 6 d.

Nur ist das persönlich Empirische stets lediglich Beleg und Beweis, Anknüpfungsgelegenheit; es gibt nicht den Leitgedanken, nicht das Skelett des Ganzen, und vor allem ist alles persönlich Historisch-genetische glücklich vermieden, sodaß doch bei allem das allgemeinerberuflich Sachliche die Hauptnote bleibt. Der Verus kommt in Wahrheit zur Darstellung, seine typische Leistung und Eigenart, nicht eine Person oder eine Meinung.

Am besten und am einfachsten erschließt sich die Idee und Anlage des Buches vielleicht aus seinem Anlaß. Es ist entstanden zu dem Zweck, die Autoren in England über das Wesen des Verlags aufzuklären und zu einer freundlicheren Ansicht und zu größerem Verständnis zu bekehren. Unwin betont in der Einleitung, daß die zunehmende Kommerzialisierung der Literatur nicht dazu beitrage, die Beziehungen zwischen Verlegern und Autoren angenehmer zu gestalten. Man gewöhne sich leider, Bücher und Manuskripte nur noch als Bedarfsgegenstände zu betrachten. Der Verleger sei der bestgehaßte Mann. Selten oder nie finde sich jemand, der die Partei des Verlegers zu nehmen geneigt wäre. Deshalb sei es eben unbedingt notwendig, einmal »die Wahrheit über das Verlegen« zu sagen. Man habe ja auch von seiten des Verlags nicht das Geringste zu verheimlichen. Die Tage für Geheimpolitik seien ohnehin allgemein vorbei. Diese Absicht der Auseinandersetzung mit den verlagsfeindlichen Autoren tritt auf jeder Seite deutlich hervor und beherrscht durchweg die Darstellung. Dabei wird sehr viel gesagt, was auch auf deutsche Verhältnisse zutrifft; denn auch hier herrschen ja vielfach ähnliche Spannungen. Über dem Vergleichbaren aber darf doch nicht übersehen werden, daß Unwins Behandlung des Themas naturgemäß allein von den englischen Verhältnissen ausgeht und manche rein englischen Fragen betrifft, die für Deutschland entweder überhaupt nicht bestehen oder doch nebensächlich sind. Immerhin verdienen auch diese typisch und ausschließlich englischen Partien Beachtung, kann man doch unter Umständen gerade aus der Gegenüberstellung gänzlich anders gearteter Verhältnisse am meisten Belehrung und Anregung schöpfen.

Unwin beginnt mit der Erörterung der Fragen, die sich mit der Manuskriptannahme ergeben. Das Kapitel ist gekürzt bereits im »Author« abgedruckt gewesen. Er verwahrt sich insbesondere gegen den beliebten Vorwurf, der Verlag lasse die besten Talente verkümmern. Seiner Ansicht nach ist es ganz unwahrscheinlich, daß ein wirklich gutes und wertvolles Manuskript heute keinen Verleger finde; denn der Wettstreit der Verleger, Genies zu entdecken, sei viel zu groß. Typisch englisch ist es, daß neuerdings Manuskripte vielfach nicht mehr direkt von den Autoren, sondern durch besondere, berufsmäßige Agenten angeboten werden. Dieser Einrichtung steht Unwin mit Recht ablehnend gegenüber. Dagegen glaubt er sich mit einer Begutachtung und Auskunfterteilung der Autorenverbände über neue Manuskripte abfinden zu können. Den Verlagslektoren singt er ein hohes Loblied. Im Hinblick auf ihre Tätigkeit erinnert er aber auch daran, daß der notwendigen Prüfung wegen jedes Manuskript von vornherein dem Verlag mindestens 20 Mark Unkosten verursache, gleichgültig, ob es zur Inverlagnahme kommt oder nicht. Sehr interessant sind auch die Angaben über die Organisation der Manuskriptverwaltung in seinem Verlag. Auf alle diese Einzelheiten hier einzugehen, würde jedoch zu weit führen.

Im 2. Kapitel behandelt Unwin die Vorkalkulation, auf Grund deren die Entscheidungen über die Annahme oder die Ablehnung eines Manuskripts zu fällen ist, von welcher Qualität immer das letztere auch sein mag. Er betont dabei, daß der angemessene Preis, zu dem das Buch allein mit Aussicht auf Erfolg herausgebracht werden könne, immer schon feststehe, ehe noch das Buch da sei. So dürften in England Jugendschriften einfach nicht teurer sein als 7½ sh. Die Vorkalkulation hat infolgedessen eigentlich nur zu prüfen, ob eine absehbare Auflage möglich sei, die den entsprechenden Preis zulasse. Er warnt davor, sich um dieses Preises willen zu unmöglichen Auflagen zu versteigen. Lieber möge man auf das Verlagsunternehmen verzichten. Die Abnahmelmöglichkeit müsse das Grundprinzip jeder vernünftigen Kalkulation bleiben.

Im 3. Kapitel, das ebenfalls bereits in Aufsatzform in der »Nation« und im »Publishers' Circular« erschienen ist, verbreitet sich Unwin des weiteren über die Bücherpreise und die Frage der Überproduktion. Wer sagt: Bücher sind billig, wird ausgelacht, meint er. Bücher seien aber tatsächlich billig. Die billigen Bücher sind im übrigen in England anscheinend am meisten gegen die Vorkriegszeit verteuert. Der Preis für ein Bändchen der Everyman Library z. B. ist nach Unwin von 1 sh auf 2 sh gestiegen. Ein Buch aber, das früher 10½ sh gekostet habe, koste heute vielfach auch nur so viel oder höchstens 12½ sh. Der Verleger bekomme unbedingt nicht mehr als früher, selbst bei erhöhtem Preis, da der Rabatt gestiegen sei. Außer bei Neu-