

Betrachten wir das Problem aber auch einmal von der anderen Seite. Zunächst muß mit absoluter Gewißheit feststehen, daß man das, was man zu verkaufen wünscht, auch besitzt. Diese Forderung klingt naiv, sie ist aber — wie meine Erfahrung beweist — nur allzu berechtigt. Wer am deutschen Geistesleben interessiert ist, muß auch ein Interesse daran haben, daß unsere gute deutsche Literatur dem Ausländer, der nicht die deutsche Sprache beherrscht, zugänglich gemacht wird. Bis jetzt gibt es nur vereinzelte Agenturen in fremden Ländern, die den deutschen Buchmarkt kontrollieren und als Vermittler tätig sind. Es ist schwer, in allgemein zutreffenden Worten zu sagen, wie der deutsche Verleger sich verhalten soll, um Übersetzungsrechte zu verkaufen. Es bieten sich dazu verschiedene Möglichkeiten. Der Agent wurde bereits erwähnt; es ist ferner möglich und wird manchmal sogar von der Gegenseite gewünscht, dem ausländischen Verleger das deutsche Originalwerk anzubieten. Nur muß unbedingt darauf geachtet werden, daß das richtige Buch auch an den richtigen Verleger geschickt wird. Das richtige Buch herauszufinden ist sehr schwer. Die bloße Tatsache, daß ein Buch in Deutschland erfolgreich war, sagt leider — ebenso wie die umgekehrte Tatsache — gar nichts. Daß »Jud Süß« in England einen Riesenerfolg hatte, wissen viele deutsche Verleger, aber daß Thomas Manns »Die Buddenbrooks« drüben nur eben die Kosten decken konnten, sollte auch hier weiter bekannt sein und zu denken geben. Weder in der Heimat noch in der Fremde ist Qualität eine Garantie für guten Absatz.

Das beste Mittel, seine Bücher (bzw. die Übersetzungsrechte) zu verkaufen, bleibt ohne Frage der persönliche Besuch bei den ausländischen Kollegen. Solch ein persönlicher Besuch schafft nicht nur eine genauere Kenntnis der Bedingungen des fremden Marktes, sondern gibt auch darüber hinaus noch Spezialkenntnisse, die sich bei einiger Aussicht auf dauernde ausländische Geschäftsverbindung sehr bezahlt machen werden. Man muß sich am besten aus eigener Anschauung darüber klar werden, daß die Bedingungen des Buchmarktes in Paris andere sind als in London oder Rom — ganz bestimmt aber andere als in Deutschland. Man muß sich klar darüber werden, daß auch der ausländische Verleger den Gesetzen der Arithmetik unterworfen ist und genau so — wenn nicht sogar noch vorsichtiger als der deutsche Verleger kalkulieren muß.

Es hat keinen Wert, für das Übersetzungsrecht eines Buches einen Preis zu fordern, der ungefähr dem Wert des ganzen eigenen Verlages entspricht. Ist der Autor so unklug, einen übertriebenen Betrag zu fordern, sollte der Verleger seine Forderung in seinem eigenen Interesse nicht weitergeben. Es hat keinen Wert, dem ausländischen Verleger in seitenlangen Briefen den Wert eines Buches zu erklären zu versuchen. Es kommt nur darauf an, den ausländischen Verleger — sei es durch Hinweis auf Autor oder Thema — von dem inneren Wert des Buches zu überzeugen. Wenn der ausländische Verleger das Buch ernsthaft prüfen läßt, ist der erste Erfolg erreicht.

Neben der normalen Vergütung des Autors sind bei mancher Art Werke auch Mischees, sei es käuflich oder leihweise, abzugeben. Für diese Mischees gibt es im Ausland ebenso wie bei uns einen bestimmten Preis und es wäre eine falsche Politik, in den Kauf oder Leihpreis ein verstecktes Autorenhonorar oder einen Verlagsgewinn einrechnen zu wollen.

Das von den Übersetzern Gesagte gilt natürlich auch *vice versa*. Ein gutes deutsches Buch sollte auch in tadelloser Übersetzung herausgebracht werden. Die Sorge hierfür liegt zwar dem ausländischen Verleger ob, doch sollte der Original-Verleger sich erst über die Eignung und Gewissenhaftigkeit des in Aussicht genommenen Übersetzers überzeugen, ehe er die Übersetzungsrechte aus der Hand gibt. Der P. E. N.-Club ist augenblicklich damit beschäftigt, eine Liste empfehlenswerter Übersetzer aufzustellen. Auskunft erteilen P. E. N.-Club, 107, Great Russell Street, London W. C. 1, und die Tochtervereine dieses Clubs in den verschiedenen Ländern. Es scheint nicht immer empfehlenswert, Werke direkt nach Amerika zu verkaufen: derjenige Verleger, der auf den englischen Markt rechnet, sollte sein Buch vor einer »amerikanischen« Übersetzung schützen und darauf dringen, daß das Buch, auch wenn es nach Amerika verkauft wird, in gutes

Englisch übertragen wird. Englische und amerikanische Ausdrucksweise sind oft grundverschieden; — das in gutes Englisch übersetzte Buch hat in England größere Aussicht auf Erfolg als ein Buch, das in einem englischen Idiom gedruckt wird. Doch damit berühre ich schon eine Frage, zu der sich der erfahrene ausländische Kollege äußern sollte.

Mein Wunsch war es, einmal die Grundbedingungen aufzustellen, die bei der Behandlung dieser nicht immer sehr einfachen Fragen des Austausches internationalen Geistesgutes beachtet werden müssen. Ich hoffe, daß in- und ausländische Kollegen diese lückenhaften Ausführungen so weit wie möglich ergänzen. Ich habe es duzende Male erlebt, daß gute Bücher unübersetzt blieben, weil sich die Verleger oder Autoren nicht über die Bedingungen einigen konnten. Mißtrauen — Unkenntnis und Überschätzung der Möglichkeiten waren die Ursache dieser Fehlschläge, deren Beseitigung durch einfache Aussprache möglich sein sollte.

II.

Übersetzungsrechte.

Von Stanley Anwin, London.

Hoffentlich nehmen sich die deutschen Verleger die weisen Worte Schnabels zu dem wichtigen Thema der Übersetzungsrechte zu Herzen. Ich leiste seiner Aufforderung, vom englischen Standpunkt aus einiges hinzuzufügen, gern Folge und möchte gleichzeitig einige seiner Feststellungen noch besonders unterstreichen.

In England und Amerika gibt es einige, aber eben nur einige wenige Verleger, die das Gebiet der Übersetzungen speziell pflegen, d. h. die systematisch jahraus jahrein Übersetzungen herausbringen. Meistenteils ist es ein, wenn auch sehr reizvolles, Verlustgeschäft, nur gelegentlich, wenn man es am wenigsten erwartet, durch einen ungewöhnlichen Erfolg belohnt. Verlage dieser Art verdienen weit mehr Ermutigung, als ihnen im allgemeinen zuteil wird. (Die auswärtigen Verleger, von denen sie Werke ohne geschäftlichen Gewinn in Übersetzungen herausgebracht haben, pflegen sich aber, sobald es sich einmal um ein leichtverkäufliches Werk handelt, ihrer nicht zu erinnern!)

Ist ihnen auf Grund ihrer Ausdauer einmal ein »Big Seller« beschert, so ereignet sich sofort zweierlei:

Erstens: Andere englische und amerikanische Verleger ohne irgendwelche ausländischen Beziehungen mit geringen Kenntnissen ausländischer Literaturen, wenn sie überhaupt welche besitzen, werden plötzlich von der fixen Idee erfaßt, die Veröffentlichung von Übersetzungen, und zwar jeder beliebigen, sei eine reiche Goldgrube, die nur des Abbaus bedürfe. Infolgedessen stürzen sie sich blindlings auf das nächstbeste Objekt. (Wer seine Erfahrungen hinter sich hat, wird selbstverständlich nie so unbesonnen vorgehen wie derjenige, der die tausend Fußangeln nicht kennt, die seiner auf dem eingeschlagenen Wege warten.)

Zweitens: Ausländische Verleger, die von dem erstaunlichen Erfolg vereinzelter Übersetzungen hören, bilden sich ein, ihre ganz zweitklassige Ware, selbst ihre langweiligsten und schwerwissenschaftlichen theologischen Werke hätten dieselbe Absatzmöglichkeit wie ein »Jud Süß«, und verlangen phantastische Summen für die Übersetzungsrechte. (Ein konkretes Beispiel: Ein ausländischer Verleger verlangte kürzlich 400 Pfund für das Übersetzungsrecht eines Werkes, bei dem die Bruttoeinnahme aus dem Gesamtabsatz nicht einmal diese Summe erreicht haben würde. Er konnte von Glück sagen, 30 Pfund dafür zu bekommen, die er auch mit Freuden annahm.)

Kurzum, die Lage auf dem Übersetzungsmarkt wird dadurch durchaus ungesund und finanziell unmöglich. Glücklicherweise renkt sich das von selbst wieder ein, sobald die unerfahrenen englischen und amerikanischen Verleger sich die Finger verbrannt haben und die ausländischen Verleger auch günstige Angebote für eine Anzahl Werke ausgeschlagen haben, weil sie die von ihnen erwarteten lächerlichen Preise nicht erhalten konnten.

Aber allen Beteiligten könnte viel Unannehmlichkeit erspart werden, wenn ihnen die Verhältnisse klarer wären.

Vor allem muß man sich vor Augen halten, daß die Veröffentlichung von Übersetzungen eine Spekulation ist und bleibt.