

längere Zeit vergriffen war, in einer sehr billigen Serie neu gedruckt wurde. Das Honorar des Autors wurde auf $\frac{1}{2}$ Penny für jedes Exemplar festgesetzt und ergab am Ende ein Honorar von über 100 Pfund. Vom Standpunkt des Verfassers sicher ein guter Erfolg, und auch der Verleger wird zufrieden gewesen sein. Die Lage des Sortimenters ist aber eine ganz andere. Leider findet er sehr selten unter den billigen Neudruckwerken, die sich so gut verkaufen. Seine Spesen werden nicht weniger, im Gegenteil, sie erhöhen sich, wenn er drei oder vier Bücher verkaufen muß, ehe er $7\frac{1}{2}$ Schilling in seine Ladentasse legen kann. Dann gibt es auch zuviel billige Neudrucke. Oft wird der Sortimenter einen der verlangten nicht vorrätig haben, während er zur gleichen Zeit sein Lager mehr und mehr mit Ladenhütern anfüllt, die später mit erheblichem Verlust abgestoßen werden müssen.

Mr. C. S. Evans, Generaldirektor des Verlags William Heinemann Ltd. vermischt die billigen neuen Romane unter allen Umständen und stimmt mit Mr. Hugh Walpole überein. Vom Standpunkt des Verlegers müßte die Preisermäßigung des neuen Romans unbedingt einen entsprechenden Mehrumsatz zur Folge haben. Leider ist das nicht der Fall. Das Publikum kauft nicht die Bücher, weil sie billig sind, es kauft die Bücher, die es haben will, und zwar zu jedem Preis, vorausgesetzt, daß es der Meinung ist, sowohl in geistiger als auch in materieller Hinsicht den vollen Wert für das Geld zu erhalten. Als Beispiel: Mr. Priestley's Buch »The Good Companions«, von dem die Firma Heinemann 125 000 Exemplare zum Preise von 10/6 verkauft hat, und von dem immer noch wöchentlich 1500 Stück abgesetzt werden. Andererseits weiß jeder Verleger, daß ein Buch, das zum Preise von 7/6 keinen Absatz findet, auch nicht zu einem billigeren Preis verkauft wird. Auch betr. des Buchhändlers stimmt Mr. Evans mit Mr. Walpole überein und ist der Meinung, daß man dem Sortimenter keinen geringeren als den jetzt üblichen Rabatt zumuten kann.

Für den Autor liegt die Frage so, ob es möglich ist, daß er durch verhältnismäßigen Mehrumsatz für die niedrigeren Exemplarprocente entschädigt werden kann. Nach seiner Erfahrung sind 15 Prozent vom Ladenpreis das Höchste, was der Autor erhalten kann, das sind 22 $\frac{1}{2}$ Prozent der wirklichen Einnahmen des Verlegers. Bei einer 3 Schilling-Ausgabe würde es bei Mr. Priestley's zwei Büchern nötig gewesen sein, in den letzten 14 Monaten über ein und einviertel Million zu verkaufen, um das gezahlte Autorenhonorar herauszuwirtschaften. Von Mr. Galsworthys letztem Buch hätten über dreiviertel Million Exemplare und von Mr. Masfildes »Sard Harker« über eine Viertelmillion verkauft werden müssen, was wohl nicht möglich gewesen wäre. Durch die 3 Schilling-Ausgabe eines neuen Romans werden dem Autor spätere Einnahmequellen verstopft. Viele gangbare Bücher werden später zu 3/6 und 2/- gebunden oder zu 1/- und 6 Pence broschiert herausgebracht und finden guten Absatz. Mr. Evans glaubt, daß eine allgemeine Preisermäßigung des neuen Romans unwirtschaftlich ist und alle dabei Beteiligten schädigt.

Zuletzt äußert sich Mr. Victor Gollancz von der »Mundanus Ltd.«, der Tatsachen und Zahlen für seinen Plan, neue Romane zum Preise von 3 Schilling herauszugeben, vorbringt. Er nimmt Bezug auf Mr. Priestleys Äußerung, der meint, daß der Autor des »Mundanus« 3/-Romans eine erhebliche Verminderung seiner Einnahmen habe. In Wirklichkeit wäre dies nicht der Fall, sondern nur eine Frage der Auflagenhöhe. Durch die Höhe der Auflage und den enormen Verkauf würde er seinen üblichen Gewinn erzielen. Es sei noch zu früh, um ein abschließendes Urteil über die billigen neuen Romane zu geben, aber auf Grund der Erfahrungen mit den beiden bereits erschienenen Bänden könne er die folgenden Feststellungen machen: Das erste Buch ist vor sechs Wochen, das zweite vor zwei Wochen erschienen, ein drittes wird in zehn Tagen folgen. Falls von den beiden ersten Büchern absolut nichts mehr verkauft würde (das ist jedoch nicht der Fall, im Gegenteil beträgt der tägliche Verkauf des einen ungefähr 750 Stück) und falls nach Schluß der Subskription für das dritte kein einziges Stück mehr davon verkauft werden sollte, so stellen

sich die Einnahmen des Autors folgendermaßen dar: Im ersten Fall würden sie 50—75 Prozent mehr betragen als seine Einnahmen bei der 7/6-Ausgabe sein würden, im zweiten Fall erhielte der Verfasser ungefähr das Doppelte als bei der 7/6-Ausgabe, im dritten Fall würden es 80 Prozent mehr sein. Wenn jemand behauptet, daß dies unmöglich sei, so gibt es für zwei Fälle die genauesten Unterlagen und für den dritten Material, das jeder Verleger als genügend ansehen würde. Weiter kann in einem offenen Brief nicht gegangen werden, es stehen aber ernsthaften Zweifeln Tatsachen und Unterlagen zur Verfügung. Natürlich veröffentlicht Mundanus auch Romane zu 7/6 zur Zufriedenheit der Autoren in bezug auf Honorar, und dies wird auch weiterhin der Fall sein, bis die Autoren von selbst wünschen, in der 3/-sh.-Ausgabe zu erscheinen.

Dazu bemerkt der Herausgeber von »The Author«, Mr. Gollancz scheint zwei Umstände in seinen Ausführungen übersehen zu haben. 1. Die Mundanus-Bücher werden zur Zeit stark verkauft, weil sie neu sind. 2. Die Mundanus Co. hat zur Zeit das Monopol auf dem Gebiet des billigen neuen Romans. Solange sich diese Neuigkeitssensation nicht gelegt hat, und solange nicht gleichwertige billige Bücher auf den Markt kommen, ist es ratsam für den jungen Schriftsteller, in der Mundanus-Serie seine Werke erscheinen zu lassen, aber in den meisten Fällen auch nicht länger. In Amerika war das Dollarbuch zuerst auch ein Erfolg. Die Verleger und Autoren, die zuerst das Experiment wagten, haben gut dabei abgeschnitten. Sobald aber der Markt mit Dollarbüchern überfüllt wurde, ließen Erfolg und Absatz nach, die Massenaufgaben mußten entsprechend eingeschränkt werden, was eine Verminderung des Gewinns für den Autor bedeutete. Das Ergebnis davon ist, daß Autor und Verleger nun zu der 2.50 Dollar-Ausgabe zurückkehren wollen im Glauben, daß beide dadurch doch besser gestellt werden.

Die Frau als Leserin.

Das war das Thema einer öffentlichen Diskussion, zu der das Seminar für Buchhandelsbetriebslehre eingeladen hatte und die am Freitag, dem 30. Januar, im überfüllten Hörsaal III der Leipziger Handelshochschule stattfand.

Nach einigen Begrüßungsworten gab Herr Prof. Dr. Menz, der Direktor des Seminars, eine kurze Einführung. Er wies zunächst darauf hin, daß das Thema des Abends in der Linie der Käufer- und leserkundlichen Untersuchungen liege, die in der Studienarbeit des Seminars schon immer einen bestimmten Raum eingenommen haben. Man könne heute aber für die im Thema angechnittene Spezialfrage wohl auch allgemein auf ein besonderes Interesse rechnen.

Herr Prof. Dr. Menz ging von der Tatsache aus, daß sich im Laufe der Jahrhunderte der Charakter der Literatur und das literarische Werturteil zusammen mit den gesellschaftlichen Voraussetzungen und Bedingungen dafür stark und mannigfaltig gewandelt haben. Literatur und Leser spielen je nach Art und Maß dieser Wandlungen eine wechselnde Rolle. Unter diesen Gesichtspunkten läßt sich die Stellung der Frau in der Gesellschaft und damit auch die Rolle, die die Frau in der Literatur und als Interessentin für Literatur gespielt hat, durch bezeichnende Veränderungen vom frühen Mittelalter bis in die Gegenwart hinein verfolgen. Wer Literatur für die Frau schaffen und verlegen will, wer ihr Literatur nahe bringen und zugänglich machen will, wird diesen soziologischen Anwendungen und Sachverhalten nachgehen müssen. Heute sind die scharfen Grenzen zwischen Männer- und Frauenwelt, die noch bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts wirksam waren, verwischt. Die Verallgemeinerung der Bildungsmöglichkeiten und nicht zuletzt auch die Verbilligung des Lesestoffes haben noch dazu bewirkt, daß als Leserin durchaus nicht mehr die Frau der gehobenen Gesellschaftsschichten vorzugsweise in Frage kommt: Die Frau als Leserin ist heute zu einem Massenproblem geworden. In der Masse des Volkes haben aber gerade in den letzten zwanzig Jahren wirtschaftliche und gesellschaftliche Umschichtungen das Bild erneut von Grund aus geändert. Herr Prof. Dr. Menz gab an Hand einiger Zahlen und graphischer Darstellungen ein Bild von diesen Veränderungen für die Frauenwelt. Es war hier für die Diskussion die Frage aufzuwerfen, inwieweit die Frauen heute als Leserrinnen noch die Stellung einnehmen, die für die Frau bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts charakteristisch war. »Was hat sich gewandelt und was ist geblieben? In welcher Gestalt und in welchem Umfange hat sich die Literatur dieser veränderten Lage an-