

etwa »Lumpenpapier-Literatur« im Sinne von Ritsch — nennt. Wie er erzählt, hat er die Namen der Autoren, die auf diesem Gebiet in Frage kommen, erst durch die drüben verbreiteten literarischen Agenturen erfahren müssen. Ein anderer Verleger, der heute noch auf seinen Ruf etwas hält, hat auf der Suche nach neuen Begabungen alle »Pulp-paper Magazines« durchsucht und will dabei entdeckt haben, das bekannte Autoren dort unter falschem Namen schreiben. Er fand dabei auch einen neuen Mann, der ihm vielversprechend schien. Der aber weigerte sich, ein Buch für ihn zu schreiben, weil er fürchtete, seine »Technik« könne darunter leiden.

Es kommt auch vor, daß der Verleger jemanden begegnet, der zufällig zu erzählen weiß, aber versagt, wenn er die Feder zur Hand nimmt, um seine Erlebnisse niederzuschreiben. Dann tritt der »Ghost-worker« — der »Gespenster-Arbeiter« — also der Bearbeiter, in Tätigkeit. »Denn heute verlangt das Publikum nicht mehr, daß jeder Entdecker, Sänger oder Löwenbändiger auch ein Schriftsteller ist.« . . .

»Nicht alle Verleger hassen ihre Autoren, und umgekehrt«, so behauptet unser Verfasser, aber nicht selten besteht doch ein gewisses Misstrauen zwischen ihnen. Literatur und Geschäft geben nicht immer eine gute Mischung. Der Autor hat meist keine Vorstellung davon, wie sich der Büchermarkt gestaltet, er überschätzt leicht die Bedeutung seines Werkes und stellt an den Verleger unvernünftige Forderungen. Nur wenige von ihnen halten, was sie anfänglich versprochen haben. Die Geldfrage ist häufig ein Stein des Anstoßes im Verhältnis zwischen Autor und Verleger. Für jenen ist ein Buch eine Kapitalanlage auf lange Sicht. Oft vergeht ein Jahr und mehr zwischen dem Tage, an dem er sein Buch beendet hat und dem, an welchem er seine erste Lantiente erhält. Darum hat ein erfolgreicher Verleger einmal gesagt, es sei viel angenehmer, es als Magazinverleger mit Autoren zu tun zu haben, die sofort bezahlt würden, auch wenn ihr Beitrag erst nach Monaten erscheint.

Von den Lektoren ist ausführlich die Rede, jenen stillen Dultern, die im Hintergrund bleiben, obwohl sie beträchtliche Arbeit leisten. Sie würden gewiß vor Langeweile sterben, bliebe nicht die ewig ungelöste Frage, was den Erfolg des »best sellers« ausmacht. Man ist sich darüber einig, daß man dazu an etwas rühen muß, was gerade der Stimmung des Publikums entspricht, und daß es »ehrlich« sein muß. Zum großen Teil ist es Sache des Glücks. Nicht selten hat die Begeisterung von Verleger und Sortimenten, unterstützt durch ausdauernde Arbeit, einem Buch zum Erfolg verholfen.

Für den Autor ist es wesentlich, zu wissen, an welchen Verleger er sich zu wenden hat. Es ist ein verbreiteter Irrtum, zu glauben, daß ein Verleger, der ein erfolgreiches Buch einer bestimmten Richtung gebracht hat, nun gleich wieder etwas Ähnliches bringen will. Der Verfasser rät, sich lieber an einen Konkurrenten zu wenden, denn er hält den Nachahmungsstreit unter den Verlegern für sehr groß. Es gibt genug Verleger, die niemals eigene Ideen haben, sondern nur der Führung anderer folgen.

Wie aber soll der unerschrockene Autor wissen, an wen er sich zu wenden hat? Dazu gibt es zwei Wege: Entweder die in England und Amerika verbreiteten Vermittler, — die »Literary Agents« oder Beratung durch einen erfahrenen Sortimenten. Folgende gute Ratshläge werden ihm noch erteilt: Niemals erst bei dem Verleger anfragen, ob er sein Manuskript haben will, sondern es ihm zuschicken. Nicht persönlich zu ihm hingehen, mit dem Manuskript unterm Arm und womöglich mit dem Zeugnis einer lokalen Größe, das die Arbeit als meisterhaft bezeichnet. Wenn das Buch Abbildungen verlangt, gebe man sich nicht mit einem Künstler seiner Bekanntschaft zufrieden, der vielleicht gut, aber nicht gut genug ist. »Illustrationen mit dem Text richtig zu vermählen, ist eine schwierige Sache, und unzählige Zeichnungen können einem sonst guten Manuskript schaden. Man vergesse auch nicht, daß die Mühle des Verlegers langsam mahlt. Eine Arbeit, die man im Herbst einschickt, kann nicht schon zu Weihnachten als Buch erscheinen.«

Nicht selten geschieht es, daß mit einem Werk, das für einen bestimmten Kreis bestimmt ist, gleichzeitig ein anderes erscheint, das denselben Gegenstand behandelt. Das ist für beide ungünstig. Kommt jedoch eines von diesen vor dem anderen heraus, so hat es die besseren Aussichten, auch wenn es weniger gut ist.

Zum Schlusse heißt es, daß nur wenige Autoren Reichtümer mit ihrer Arbeit erworben haben und daß die meisten froh sein müssen, wenn sie sich mit ihrer Arbeit einen anständigen Lebensunterhalt verdienen. »Das Schreiben von Büchern ist eine ernsthafte Angelegenheit, und der beste Lohn liegt in der unwägbaren Freude und dem Schmerz des Schaffens.«

L. H. Schüsse

Beschluß des Präsidenten der Reichsschrifttumskammer

1. Es wird festgestellt, daß die von Herrn W. G. Liebrecht, Berlin-Schöneberg, Grundwaldstraße 22, gegen den Leiter der Fachschaft Leipziger Bucherei im Bund Reichsdeutscher Buchhändler, Johannes Mau, erhobenen Beschuldigungen hältlos sind.
2. Dem Herrn W. G. Liebrecht wird eine ernste Verwarnung erteilt.
3. Herrn Liebrecht wird auf die Dauer von drei Jahren die Fähigkeit zur Verwaltung von Ehrenämtern innerhalb des Zuständigkeitsbereiches der Reichsschrifttumskammer aberkannt.
4. Herr Mau ist berechtigt, den Beschuß ohne Begründung zu veröffentlichen.

Berlin, den 25. November 1935.

J. V.: Wissmann.

Devisennachrichten

Ungarn

Über das neue Verrechnungsabkommen zwischen Ungarn und dem Deutschen Reich, das ab 5. Dezember gilt, wird bekannt, daß die ungarischen Schuldner ab 5. Dezember nur noch durch eine der folgenden ungarischen Devisenbanken in Reichsmark überweisen können:

Ungarische Allgemeine Kreditbank, Budapest,
Pester Ungarische Commerzial-Bank, Budapest,
Pester Erster Patriotischer Sparkassen-Verein, Budapest,
Ungarische Escompte- und Wechsler-Bank, Budapest,
Britisch-Ungarische Bank AG, Budapest,
Ungarisch-Italienische Bank AG, Budapest.

Bei dem Erwerb der Reichsmarkbeträge haben die Schuldner außer dem amtlichen Reichsmarkturs ein Aufgeld zu zahlen, das sich in der Kompensation der Reichsmarkeingänge und -anforderungen, die die genannten ungarischen Devisenbanken täglich untereinander unter Mitwirkung und Kontrolle der Ungarischen Nationalbank in Budapest vornehmen, bilden wird. Die Ungarische Nationalbank wird dieses Aufgeld täglich bekanntgeben. Zur Vermeidung von Differenzen empfiehlt es sich für die deutschen Gläubiger, möglichst in Reichsmark und nicht in Pengö zu fakturieren.

Zahlungen nach Ungarn dürfen nur auf Konten der genannten Banken bei der Deutschen Verrechnungskasse, also nicht mehr auf das Konto der Ungarischen Nationalbank geleistet werden.

Deutsche Buchhändler-Lehranstalt

Friedrich Schnaak liest aus eigenen Werken am Freitag, dem 6. Dezember, 20 Uhr, im kleinen Saale des Buchhändlerhauses, Hospitalstraße. Frühere Schüler und Freunde der Lehranstalt sind dazu herzlich eingeladen.

Verkehrsnachrichten

Keine ermäßigte Drucksachengebühr nach Nicaragua

Die Postverwaltung von Nicaragua läßt die Ermäßigung der Drucksachengebühr um 50 v. H. nicht mehr zu. Solche Sendungen unterliegen daher im Verkehr mit Nicaragua in beiden Richtungen fortan der vollen zwischenstaatlichen Drucksachengebühr.

Keine Nachnahme-Postpakete nach Italien. Kolonien

Die italienische Postverwaltung läßt von sogleich an Nachnahmen auf Postpaketen aus dem Ausland, mithin auch aus Deutschland, nach den italienischen Kolonien bis auf weiteres nicht mehr zu.

Sprechsaal

Anfragen

Wo sind die vom Reichskriegsminister zur Anschaffung für die Kasernen empfohlenen Soldatenköpfe von Prof. Spiegel zu beziehen? (Ludwig Saeng, Darmstadt.)

Wer kennt Rezezeichen mit Reklametext, die auch für die Leihbibliothek zu verwenden sind? (Rudolf Kriebel, Haynau, Schles.)

Welche Durchschreibe-Buchführung kann für das Sortiment von Kollegen empfohlen werden? (Rudolf Tauer, Nürnberg-N.)

Wer kennt: Zwiesgespräch, die alte und die neue Zeit. Anfang: Sie sahen gestern reizend aus? Chr. Fr. Vieweg's Sohn, Quedlinburg.)