

Über den Umgang des Verlegers mit Autoren

Von Ernst Rowohlt

Setz deinen Autor in einen bequemen Sessel, der niedriger ist als dein Stuhl, dann wirst du am besten mit ihm verhandeln können. Reich ihm etwas zu rauchen hinunter. Setz eine leichtgefärbte Brille auf, damit er das Spiel deiner Augen nicht beobachten kann. Setz dich selbst möglichst in den Schatten und ihn in möglichst helles Licht. Selbstverständlich ist es, daß dich dein Schreibtisch wie ein Festungswall umgibt.

Überlaß den Autor ungehemmt seinem Redefluß, wenn er dir von seinem Manuskript oder von seinem geplanten Buch erzählt. Geht ihm der Atem aus, so fange schüchtern an zu sprechen.

Selbst die längste Besprechung darf nicht länger als eine halbe Stunde dauern. Davon hast du nur 5 Minuten Redezeit, in der dreimal das Wort Wirtschaftskrise vorkommen darf.

Der Autor, der dir am meisten mit seinen praktischen Kenntnissen vom Buchhandel im allgemeinen und im besonderen imponieren will, versteht sicherlich gar nichts davon. Hüte dich aber vor denen, die behaupten, sie seien keine Geschäftsleute und verstünden nicht das geringste von derartigen Dingen; sie sind gefährlich.

Gewonnenes Spiel hast du aber, wenn der Autor dir erklärt, er wolle seinen Anwalt befragen, mit diesem wirst du dann in fünf Minuten spielend fertig.

Wenn dir ein Autor erklärt, daß mehrere andere Verleger sich um ihn reißen, lehne das Angebot ab, ohne ihn weiter anzuhören.

Glaube einem Autor nicht, wenn er dir erzählt, sein ganzer Bekanntenkreis würde sein Buch kaufen. Da verschwinden nur die Freixemplare; kein „Bekannter“ oder „Freund“ kauft ein Buch.

Fasse nicht irgendwelche Entschlüsse bei der ersten Unterhaltung, sondern denke über die Physiognomie des neuen Autors ein paar Tage nach. Sein Äußeres gibt dir mehr Einblick in das, was er kann, als das, was aus ihm als Redestrom herausbricht.

Laß durchblicken, daß du im Grunde ein Idealist bist, aber laß ihn nicht den Eindruck haben, daß du vom Kaufmännischen nichts verstehst. Kein Autor wird dich selbst im Wesen richtig erkennen. Entweder bist du für ihn ein pfiffiger Kaufmann oder ein freundlicher Mäzen; du bist aber keins von beiden. Du hast den blödesten Beruf der Welt ergriffen. Der Handel mit Häuten und Fellen ist eine klare Sache, der Handel mit Geistesprodukten wird immer ein Mittelding zwischen deinem persönlichen Geschmack und deiner Leidenschaft einerseits und deinem Gefühl für eine gute Konjunktur andererseits sein. Wenn du zwanzig Jahre dieses Geschäft, das kein Geschäft ist, betrieben hast, kannst du selbst nicht mehr unterscheiden, welcher Instinkt dich leitet, der künstlerische oder der geschäftliche; du bist ein Zwitter geworden.

Bemühe dich trotzdem, den Autor von deiner Seriosität zu überzeugen, obgleich du selbst fühlst, daß du eigentlich ein wilder Spekulant bist. Bedenke stets, ohne es zuzugeben, daß du min-



Der 60jährige Verleger Bruno Cassire