



MANFRED TIETZEL

**Goethes Strategien  
bei der wirtschaftlichen Verwertung seiner Werke**

Vorblatt

Der Beitrag informiert über Goethes geschäftliche Beziehungen zu seinen Verlegern. Ausgehend vom Literaturmarkt im 18. Jahrhundert werden u.a. Aspekte wie "Goethe und die Nachdrucker", Goethes Verhandlungsstrategien", "Koppelungsverträge", "Honorare" behandelt. Goethe war ein so geschäftstüchtiger wie taktisch einfallsreicher Autor, der auf der Suche nach einem Verleger für "Hermann und Dorothea" das später "Vickrey-Auktion" genannte Honorarmodell vorausnahm.

**Publikation**

Erstpublikation „Goethes Strategien bei der wirtschaftlichen Verwertung seiner Werke“. In: Börsenblatt für den deutschen Buchhandel. Frankfurt am Main, Bd. 166, 1999, Nr. 22, Beilage Buchhandelsgeschichte, S. B2 – B18.

Vorlage: Scan und Formatierung Gunter E. Grimm

URL: [http://www.goethezeitportal.de/db/wiss/goethe/goethes\\_verwertungsstrategien\\_tietzel.pdf](http://www.goethezeitportal.de/db/wiss/goethe/goethes_verwertungsstrategien_tietzel.pdf)

Eingestellt im Dezember 2015.

**Autor**

Prof. Dr. Manfred Tietzel  
Universität Duisburg-Essen  
Betriebswirtschaftslehre  
Lotharstraße 65  
47057 Duisburg  
Email: [manfred.tietzel@uni-due.de](mailto:manfred.tietzel@uni-due.de) >

**Empfohlene Zitierweise**

Beim Zitieren empfehlen wir hinter den Titel das Datum der Einstellung oder des letzten Updates und nach der URL-Angabe das Datum Ihres letzten Besuchs dieser Online-Adresse anzugeben: Manfred Tietzel: Goethes Verwertungs-Strategien ( .2015). In: Goethezeitportal.

URL:

[http://www.goethezeitportal.de/db/wiss/goethe/goethes\\_verwertungsstrategien\\_tietzel.pdf](http://www.goethezeitportal.de/db/wiss/goethe/goethes_verwertungsstrategien_tietzel.pdf)

(Datum Ihres letzten Besuchs

MANFRED TIETZEL

## **Goethes Strategien bei der wirtschaftlichen Verwertung seiner Werke**

Obwohl wir mehr über Goethe wissen als über jeden anderen Menschen des 18. und frühen 19. Jahrhunderts, gilt dies nicht für sein Verhalten bei der wirtschaftlichen Verwertung seiner Werke. Dabei sind seine Strategien, Honorare aus der Verwertung seiner Werke zu erhöhen, ganz verschieden von denen anderer Autoren, und zum Teil sind sie vollkommen neuartig, ebenso einfallsreich wie wirkungsvoll. Zu dieser Situation hat Goethe selbst beigetragen: er hat sich nicht an der erregten und publizistisch geführten Debatte im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts zwischen Autoren und Verlegern um eine »gerechte« Honorierung beteiligt; er hat in seinen Schriften nichts oder doch sehr wenig offenbart, was ihn als jemanden erscheinen ließe, dem es um die Wahrung des eigenen Nutzen ginge.

Im Gegenteil: »Ich komme mir selbst wunderlich vor«, schrieb er seinem Verleger Cotta, »wenn ich das Wort Vortheil ausspreche«<sup>1</sup>. In *Dichtung und Wahrheit* bekannte er, daß er zwar für wirkliche Dienste reellen Lohn fordere, nicht jedoch für die liebliche Naturgabe dichterischen Talents, die er »als ein Heiliges uneigennützig auszuspenden fortfahren« dürfe; »sie aber gegen Geld umzutauschen schien mir abscheulich.«<sup>2</sup>

Doch können die bekundeten Präferenzen einer Person (aus durchaus eigennützigen Gründen) sehr stark von den tatsächlich verfolgten abweichen. So auch im Falle Goethes: Was er in der Öffentlichkeit als seine Motive darstellte, ist vielfach nicht mit seinem tatsächlichen Verhalten vereinbar, jedenfalls soweit wir es aus anderen Quellen und aus seiner postum veröffentlichten Korrespondenz erschließen können. Anders als in der Vorstellung, die sich die Nachwelt von ihm machte, war Goethe in Wirklichkeit ein ungemein geschickter und außergewöhnlich einfallsreicher Stratege, wenn es um die Wahrung seines »Vortheils« ging.

Friedrich Schiller, der Goethe aufgrund intensiver Zusammenarbeit in Weimar recht gut kannte, konnte jedenfalls im Tone der Selbstverständlichkeit dem Verleger Cotta in einem Brief vom 18. 5. 1802 mitteilen:

Es ist, um es geradeheraus zu sagen, kein guter Handel mit Goethe zu treffen, weil er seinen Werth ganz kennt und sich selbst hoch taxiert, und auf das Glück des Buchhandels, davon er überhaupt nur eine vage Idee hat, keine Rücksicht nimmt. Es ist noch kein Buchhändler mit ihm in Verbin-

„... dung geblieben, er war noch mit keinem zufrieden und mancher mochte auch mit ihm nicht zufrieden seyn. Liberalität gegen seine Verleger ist seine Sache nicht.“<sup>3</sup>

In der Tat ging Goethe bei seinem Verhalten gegenüber seinen Verlegern von der ehernen Prämisse aus, die er einmal gegenüber dem Kanzler von Müller geäußert hatte: »Die Buchhändler sind alle des Teufels, für sie muß es eine eigene Hölle geben.«<sup>4</sup> Diese krasse, aber doch in den meisten Fällen nicht ungerechtfertigte Äußerung muß man vor dem Hintergrund der Erfahrungen sehen, die Goethe mit Verlegern gemacht hatte.

### **Der Literaturmarkt der Goethezeit**

Aus der Sicht von Autoren des späten 18. Jahrhunderts waren die beiden größten Probleme des Literaturmarktes der Büchernachdruck und die Institution des »ewigen Verlagsrechts«.

Anders etwa als in den Zentralstaaten England oder Frankreich, gab es auf dem Gebiet des Deutschen Reiches, das vor den napoleonischen Kriegen aus 314 souveränen Teilstaaten bestand, keinen urheberrechtlichen Schutz literarischer Werke: In der Praxis konnte jedermann unbehelligt und ungestraft Nachdrucke eines einmal veröffentlichten Werkes zu beliebigen Zwecken herstellen.

Vielstimmig beklagten Autoren und Verleger diesen Mangel. Der bedeutende Verleger Philipp Erasmus Reich schrieb z. B. in einem Pamphlet gegen Friedrich Gottlieb Klopstock:

„Alle Widersprüche würden aufhören, wenn unser beiderseitiges Interesse miteinander vereinigt werden könnte, und das würde erfolgen, wenn Sie es mit uns beim Reichstage und bei den sämtlichen Fürsten Deutschlands durch Ihre Freunde dahin bringen könnten, daß man gegen den Nachdruck ein allgemeines Gesetz annehmen und darüber halten wollte, dann würden wir die Früchte Ihres Fleißes nach Würden bezahlen können.“<sup>5</sup>

An ein solches allgemeines Gesetz war aber nicht zu denken. Einige Wirksamkeit hätte es nur gehabt, wenn es in allen Staaten des Deutschen Reiches erlassen und durchgesetzt worden wäre. Da aber, in dieser typischen Situation eines sozialen Dilemmas, derjenige Staat in der günstigsten Position gewesen wäre, der – als ein »merkantilistischer Trittbrettfahrer« sozusagen – als einziger den Nachdruck erlaubt hätte, konnte ein Urheberrecht nicht zustande kommen. Denn jeder Staat, in dessen Gebiet keine oder nur unbedeutende Originalverleger ansässig waren, hatte diesen Anreiz und wäre bei Erlass und Durchsetzung eines Nachdruckverbots schlechter gestellt gewesen.

Der Nachdrucker genoß gegenüber einem Originalverleger eine Reihe betriebswirtschaftlicher Vorteile: Dieser mußte bestimmte Fixkosten, etwa für Honorarzah- lungen und editorische Arbeiten, aufwenden, die für den Nachdrucker entfielen. Außerdem konnte ein Originalverleger die Marktchancen eines neuen Buches nicht und trug ein hohes Risiko, das für den Nachdrucker weitgehend entfiel. Beide Effekte zusammengenommen versetzen einen Nachdrucker, der sein Ge- schäft ungestraft betreiben konnte, in eine sehr vorteilhafte Situation. Wegen des hohen Anteils fixer Kosten beim Buchdruck sinken die Kosten pro Exemplar sehr stark mit der Auflagenhöhe. Der Nachdrucker begann aber schon mit einem niedrigeren Fixkostensockel und konnte ohne jedes Marktrisiko von vornherein eine hohe Auflage einplanen und billiger anbieten.



Goethe im Jahr 1821; Kreidezeichnung von Franz Heinrich Müller (aus: Ernst Schulte-Strathaus, Hrsg., Die Bildnisse Goethes. München 1910).

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts verschärfte sich das Nachdruckproblem. Die wesentlichen Gründe dafür waren, daß durch steigende Ein- kommen und höhere Alphabetisierungsquoten neue Leserschichten erschlossen wurden, der Umfang des Literaturmarktes also schnell wuchs.<sup>6</sup> Das wurde zusätzlich begünstigt von neuen Literaturgattungen, die den Geschmack eines breiten Publikums ansprachen und große Absatzchancen eröffneten.

Ohne wirksamen rechtlichen Schutz wurden schriftstellerische Werke (im Unterschied zu den Büchern selbst, den Werkstücken) als Kollektivgüter bereitgestellt. In der ökonomischen Theorie nennt man »Kollektivgüter« solche, die

beliebig viele Menschen nutzen können, ohne andere damit in ihrer Nutzung zu beeinträchtigen (keine »Rivalität im Konsum«) und deren Bereitsteller solche Nutzer von der Nutzung nicht ausschließen kann, die nicht bereit sind, einen Preis dafür zu zahlen oder sich an den Kosten der Bereitstellung zu beteiligen (Nichtanwendbarkeit des »Ausschlußprinzips«). Ein »privates Gut«, etwa ein Brötchen, hat diese Eigenschaften nicht. Jedes Brötchen kann nur einmal gegessen werden, und der Bäcker wird es nur gegen Zahlung eines Kaufpreises abgeben.

Das ist anders beim Gut »Information«, wie es z. B. Bücher vermitteln: Ihren Inhalt können beliebig viele Menschen zur Kenntnis nehmen, ohne einander zu beeinträchtigen, und ohne besondere rechtliche Vorkehrungen kann niemand gezwungen werden, für die Nutzung einer einmal publik gemachten Information zu zahlen.

Kurz: Für Werke der Literatur lag die Bedingung der fehlenden Rivalität in der Nutzung vor, und das Ausschlußprinzip war wegen extrem hoher Durchsetzungskosten etwaiger Eigentumsansprüche nicht anwendbar.

Einen gewissen, wenn auch sehr unvollkommenen Schutz von Autoren und Originalverlegern bot das Rechtsinstitut des Privilegiums: Gegen eine Gebühr war es möglich und üblich, für eine bestimmte Buchausgabe ein landesherrliches Verbot des Nachdrucks in den jeweiligen Landesgrenzen sowie ein sanktioniertes Verbot des Imports und Vertriebs seiner Nachdrucke zu erwirken. Das sog. »Kursächsische Mandat« (1773) etwa verbot – unter Androhung der Konfiskation – den Vertrieb von Nachdrucken solcher Bücher auf der Leipziger Messe, die durch Eintragung in ein Register, die »Bücherrolle«, privilegiert waren. Diese Vertriebshindernisse zwangen Nachdrucker, ein eigenes System des Vertriebs durch Hausierer, Buchbinder, Lehrer oder Kleinhändler aufzubauen.

Zudem genügte es nach damaliger Rechtsauffassung, »daß der Jenige wer bey Nachdruck eines privilegierten Buches nur so viel obwohl außerwesentliche Veränderungen vornehme, daß dadurch die metaphysische Identität des nachgedruckten Buches mit dem Original wegfalle, vor einen Übertreter des Privilegii nicht geachtet werde.«<sup>7</sup> Schon geringfügige Unterschiede des nachgedruckten vom Originalbuch machten den Schutz des Privilegiums unwirksam.

Selbst die beschränkte Schutzwirkung eines Privilegiums war also durch potentielle Trittbrettfahrer und extrem hohe Kosten der Durchsetzung dieses Rechts ausgehöhlt; Nachdrucke waren praktisch nicht zu verhindern.

Als Folge dessen konnten Originalverleger das wirtschaftliche Potential eines Originalwerkes nur höchst unvollkommen ausschöpfen. Sie sahen sich veranlaßt, kleine Auflagen herzustellen, die noch vor Erscheinen eines Nachdrucks absetzbar waren. Da die Stückkosten bei niedrigen Auflagen hoch sind, mußte auch der Preis der Bücher entsprechend hoch angesetzt werden. Jean Paul formulierte plastisch: »Denn der vom Nachdrucker gehetzte Buchhändler muß in Einer Messe von der aufgeopferten Minderzahl der Käufer das zurück erraffen, was er ohne ihn auf Jahre und auf die Mehrzahl verteilt hätte.«<sup>8</sup>

Die hohen Preise des Originalverlags, die als Reaktion auf erwartete Nachdrucke zustande kamen, riefen natürlich wiederum die Nachdrucker auf den Plan, die unter Ausnutzung der Kostendegression und unter Gewißheit des Markterfolges hohe Auflagen zu niedrigen Preisen herstellen konnten. Der Schriftsteller Rudolph Zacharias Becker, dessen außerordentlich erfolgreiches *Noth- und Hülfe-Büchlein* mehrfach nachgedruckt wurde, analysierte zutreffend:

Übrigens liegt der freylich sehr begründeten Klage über die theuren Preise der Buchhändler ein Zirkel zum Grunde. Die Bücher sind theuer, weil sie nachgedruckt werden, und sie werden nachgedruckt, weil sie theuer sind.<sup>9</sup>

Nach herkömmlichen Rechtsvorstellungen erwarb im 18. Jahrhundert ein Verleger vom Autor alle wirtschaftlichen Rechte durch den Kaufvertrag über ein Manuskript sowie durch Druck und Verlag dieses Manuskriptes; dieses »ewige Verlagsrecht« wurde nicht als abgeleitet aus ideellen Autorenrechten an einem Werk

angesehen, sondern als durch Kaufvertrag, Druck und Verlag entstanden. Dem entspricht durchaus die Form des Bogenhonorars.

Die Originalverleger waren daher der Auffassung, daß die Bestimmung von Auflagenhöhen, die Preisgestaltung von Büchern und vor allem auch die Veranstaltung von Neuauflagen eines Werkes allein ihre und nicht des Autors Sache seien, von dem sie ja das Sacheigentum am Manuskript erworben hatten. Eine zeitübliche Formel in Kaufverträgen über Manuskripte lautete, daß der Autor »sich alles Rechts, selbiges entweder selbst oder durch andere, anderweitig nachdrucken oder auflegen zu lassen, gänzlich begeben haben will.«<sup>10</sup>

Die Autoren vertraten, besonders gegen Ende des 18. Jahrhunderts, immer häufiger und dringlicher die Auffassung, daß dem Verleger durch den Kauf eines Manuskriptes nicht das Eigentum, sondern nur ein beschränktes Nutzungsrecht für eine, nicht aber für weitere Auflagen zugefallen sei. In einem einschlägigen Prozeß, den Christoph Martin Wieland gegen die Weidmannsche Buchhandlung führte<sup>11</sup>, stellte sich das Leipziger Schöffengericht (»Schöppenstuhl«) auf den Standpunkt, »daß der Verleger den fructum an einem Werke von einer Auflage genießt. Ist diese Aufl. vergriffen, so hat er (der Autor) das Recht entweder mit dem ersten Verleger oder mit wem er will über eine zweyte Auflage zu accordieren.«<sup>12</sup>

## Goethe und die Nachdrucker

Aus dieser Rechtsunsicherheit entstanden natürlich Konflikte zwischen Autoren und Verlegern. In der Tat geboten Goethes lebenslange Erfahrungen mit seinen Original-Verlegern und den Nachdruckern seiner Werke Vorsicht.

Seinen *Goetz von Berlichingen* hatte er 1773 auf Anraten seines Freundes Johann Heinrich Merck im Selbstverlag herausgebracht; Merck sorgte für den Druck, Goethe kaufte das nötige Papier. »Wir vollendeten das Werk,« berichtete er in *Dichtung und Wahrheit*, »und es ward in vielen Paketen versendet. ... Weil wir aber, bei unseren beschränkten Verhältnissen, die Exemplare nicht schnell genug nach allen Orten zu verteilen vermochten, so erschien plötzlich ein Nachdruck.«<sup>13</sup> Daraus entstanden für ihn finanzielle Probleme.

Nicht zuletzt aufgrund des Aufsehens, das der *Goetz* erregt hatte, bot sich ihm im nächsten Jahr für die *Leiden des jungen Werthers* (1774) Christian Friedrich Weygand in Leipzig als Verleger an, und Goethe war, so berichtet er, »sehr zufrieden, als das Honorar, das ich dafür erhielt, nicht ganz durch die Schulden verschlungen wurde, die ich um des ›Goetz von Berlichingen‹ willen zu machen genötigt gewesen.«<sup>14</sup>

Kupferstich von Daniel N. Chodowiecki aus der bei Himburg 1775 unrechtmäßig erschienenen »Werther«-Ausgabe (aus: Volkmar Hansen, Hrsg.: Goethe in seiner Zeit. Düsseldorf 1993).



Der Absatzerfolg, den Goethes Jugendschriften hatten, und das Aufsehen, das sie erregten, veranlaßten schon bald einen Berliner Nachdrucker, Christian Friedrich Himburg, eine erste dreibändige Werkausgabe (1775) zu veranstalten. Die Ironie oder vielleicht die unsicheren Rechtsverhältnisse wollten es, daß dieser Nachdruck nun seinerseits von Schmieder in Karlsruhe und Fleischhauer in Reutlingen als Vorlage für weitere Nachdrucke verwendet wurde<sup>15</sup>; ja, selbst Goethe benutzte ihn zu editorischen Vorarbeiten an seiner ersten selbst veranstalteten achtbändigen Werkausgabe bei Georg Joachim Göschen.<sup>16</sup>

Den Anstoß zu dieser Werkausgabe gab ein geplanter Neudruck des Himburgschen Raubdruckes, von dem der Weimarer Verleger Friedrich Justin Bertuch im Jahr 1786 auf der Leipziger Frühjahrsmesse erfahren hatte. Bertuch schrieb darüber an seinen Freund Göschen:

Ich erfuhr von Himburg in der Messe, daß er eine neue Auflage von Göthens Schriften vorhabe, machte ihm die Hölle darüber ein bißgen heiß, so daß er mir sagte, er wolle an Göthe schreiben, und ihn nun um den rechtmäßigen Verlag seiner Werke bitten. Ich kam zurück, erzählte dieß Göthe, ... und er ärgerte sich so darüber, daß er schwur, Himburg solle sie nicht haben, und er wolle diese Ausgabe jezt ohne Zeitverlust veranstalten.<sup>17</sup>

Diese Ausgabe kam unter Vermittlung von Bertuch, der sich an diesem Projekt mit einem Drittel beteiligte, bei Göschen zustande. Aber auch Goethes Original-



Friedrich Johann Justin Bertuch  
(Historisches Archiv des Börsenvereins).

verleger verhielten sich keineswegs immer vertragstreu. Göschen hatte in einem Brief an Karl August Böttiger einmal seine Geschäftspolitik folgendermaßen beschrieben: »Ob ein Goethe das Buch geschrieben hat, ob es die höchste Geisteskraft erfordert hat, darauf kann ich als Kaufmann keine Rücksicht nehmen; ein Krämer kann kein Mäzen sein.«<sup>18</sup> Dementsprechend verhielten er und Bertuch sich bei der Werkausgabe. Vertraglich war Göschen verpflichtet, Goethe die Anzahl der hergestellten Exemplare zu melden. Aber über die gemeldeten 3.000 Exemplare hinaus wurden, ohne Wissen Goethes, noch 1.000 Separatdrucke der einzelnen

Werke und eine vierbändige »ordinaire Ausgabe« von 2.000 Exemplaren auf billigem Papier hergestellt, über die zwischen Göschen und Bertuch Stillschweigen vereinbart war.

Diese Ausgabe sollte zu niedrigem Preis bei einem drohenden Nachdruck auf den Markt geworfen werden. Ein Teil dieser Ausgabe wurde aber schon auf der Frühjahrsmesse 1788 »in aller Stille debitirt« und der größere Teil 1790 auf den Markt

gebracht, als ein Nachdruck Schmieders erwartet wurde. »Indessen ist es doch nun Zeit«, schrieb (am 10. 4. 1790) Bertuch an Göschen, »mit der Druckpapier Ausgabe herauszufahren, und alle Plätze im Reiche und Österreich, wo Schmieder hauptsächlich sein Wesen treibt zu belegen.«<sup>19</sup>

Goethe scheint davon, ohne jedoch jemals den Vorgang ganz durchschaut zu haben, erst spät Kenntnis erlangt zu haben; in einem Brief an Schiller erwähnt er (am 8. 4. 1805): »Außerdem bemerkte ich, daß Göschen eine Ausgabe in 4 Bänden unter den falschen Jahreszahlen 1787 und 1791 gedruckt, wovon niemals unter uns die Rede war.«<sup>20</sup>



Johann Friedrich Cotta  
(Historisches Archiv des Börsenvereins).

Dieser und zahlreiche weitere Fälle, über die berichtet werden könnte, hatten Goethe Verachtung gegenüber Nachdruckern eingeimpft und ihn ein tiefes Mißtrauen gegen seine Originalverleger gelehrt, das sich selbst gegen Cotta richtete, der niemals gegen die Verträge verstoßen, ja der bisweilen freiwillig höhere als die vereinbarten Honorare gezahlt oder zugunsten Goethes auf die Durchsetzung vertraglicher Vereinbarungen verzichtet hatte. So nahm Cotta auf Protest Goethes im Jahr 1811 davon Abstand, einen Neudruck der ersten in seinem Verlag erschienenen zwölfbändigen Gesamtausgabe (1806 bis 1808) der Werke Goethes aufzulegen, obwohl er bis Ostern 1814 dazu vertraglich berechtigt war.

Goethe drängte auf eine vorzeitige zweite Ausgabe seiner Werke<sup>21</sup>, die dann auch in 20 Bänden (1815-1819) zustande kam. Er zwang Cotta sogar ein halbes Jahr nach dem Erscheinen des ersten Bandes seiner autobiographischen Schriften *Aus meinem Leben*, das vertraglich vereinbarte Honorar von 1.500 Reichstalern pro Band rückwirkend auf 2.000 Taler zu erhöhen:

Ich kann meine biographischen Arbeiten vorerst nicht weiter publiciren, wenn Ew. Wohlgeb. den Band nicht mit zweytausend Thalern honorieren können, so daß ich auch auf den ersten fünfhundert Thaler Nachschuß erhielt. ... Darf ich Sie um eine baldige Antwort ersuchen? da ich, im bejahenden Falle, Anfangs August nach Weimar zu gehen, im verneinenden meinen Sommer und Herbstbeschäftigungen eine andere Richtung zu geben gedencke.<sup>22</sup>

Cotta gab diesem Ultimatum unverzüglich nach und antwortete: »Euer Exzellenz können von mir versichert seyn, daß ich immerhin das Äusserste thun werde, Ihre

Wünsche zu erfüllen ... unerachtet ich Sie versichern kan, daß der Kaufmann hier ganz leer ausgeht.«<sup>23</sup>

Cotta war es nicht gelungen, auf die erwähnte zweite Sammlung von Goethes Werken in Österreich ein Privileg zu erhalten, und hatte daraufhin mit dem Wiener Verleger Armbruster, der als Inländer ein Privileg erhalten konnte, die (vertraglich durchaus zulässige) Abrede getroffen, daß dieser »als einzig mögliches Mittel zu irgendeinem Absatze in Österreich eine wohlfeile Ausgabe in Wien« herausbringen sollte. Cotta hatte Goethe (am 19. 3. 1816) darüber informiert, und kurz darauf (25. 3. 1816) stimmte Goethe zu: »Auch die Wiener Ausgabe kann ich nicht anders als billigen. Wo das Gesetz nicht hilft, da muß die Klugheit rathen.«<sup>24</sup>

Armbruster hatte, allerdings ohne Cotta überhaupt zu verständigen, diese Ausgabe um sechs Bände mit solchen Schriften Goethes erweitert, die nicht in der Cottaschen Ausgabe enthalten waren. Goethe stieß 1823 während eines Badeaufenthaltes in Karlsbad in einer Buchhandlung auf diese Ausgabe und machte Cotta schwerste Vorwürfe. »Freunde und Fremde«, mit denen er in der Buchhandlung ›Zum eisernen Kreuz‹ gewesen sei, hätten ihn auf diese Ausgabe aufmerksam gemacht und ihn »gefragt, was denn wohl von dem vorliegenden Abdruck zu halten sey? ich antwortete, vielleicht zu naiv: daß ich nichts davon wisse.«<sup>25</sup> Cottas Information und sein eigenes Einverständnis hatte er, wie es scheint, vergessen. Auf Cottas erklärendes und, eigentlich ohne Grund, entschuldigendes Schreiben reagierte er zutiefst ungehalten.<sup>26</sup>

## Goethes Verhandlungsstrategien

Goethe beließ es nun keineswegs bei kleinen Erpressungen und scharfen Protesten im nachhinein; vielmehr versuchte er mit verschiedenen Strategien schon bei den Vertragsverhandlungen mit seinen Verlegern, sich »billige Belohnung seiner un-ausgesetzten Arbeiten« zu sichern.

Viele Verhaltensweisen Goethes, auch gegenüber seinen Verlegern, mögen den Eindruck vermitteln, er sei Konflikten, meist indem er sich in Schweigen hüllte, gern aus dem Weg gegangen; gegenüber Cotta, den er während vertraglicher Verhandlungen oft lange auf Antworten und Entscheidungen warten ließ, äußerte er einmal, er habe in seinem Leben gefunden, »die Zeit sey die eigentlichste Vermittlerin.«<sup>27</sup> In geschäftlichen Dingen handelte er vollkommen im Einklang mit seiner Bemerkung gegenüber dem Kanzler von Müller: »Die Geschäfte müssen abstract, nicht menschlich mit Neigung oder Abneigung, Leidenschaft, Gunst p. behandelt werden, dann setzt man mehr und schneller durch. Lakonisch, imperativ, prägnant.«<sup>28</sup>

## Selbstverlag

Eine dieser Möglichkeiten war der Selbstverlag, der in einigen Fällen, allerdings nur selten mit durchschlagendem Erfolg, praktiziert worden war.<sup>29</sup> Goethe hatte sich ja selbst mit seinem *Goetz* als Selbstverleger versucht und festgestellt, wie mühsam und risikoreich dieses Verfahren des Vertriebs war. Im Hinblick auf das bekannteste Selbstverlagsunternehmen seiner Zeit, Klopstocks *Deutsche Gelehrtenrepublik*, urteilte Goethe sehr zurückhaltend.<sup>30</sup>

Im Zusammenhang mit Goethes geplanter Werkausgabe »letzter Hand«, hatte der Weimarer Verleger Johann Wilhelm Hoffmann, der seine Mitwirkung bei Drucklegung und Vertrieb angeboten hatte, über Goethes Sohn August zum Selbstverlag geraten, durch den bei einer Auflage von 30.000 Exemplaren ein Gewinn von 280.000 Talern zu erzielen sei.<sup>31</sup> Goethe erwog tatsächlich diese Möglichkeit und bat bei dem Gesuch an die Deutsche Bundesversammlung um eine Privilegierung des Autors, »und zwar für sich und die Seinigen, so daß er sowohl einen Selbstverlag unternehmen, als auch, wenn er einem Verleger das Recht von Geistesproducten mercantilischen Vortheil zu ziehen übertrüge, auf diesen gesetzlichen Schutz erstrecken könnte.«<sup>32</sup>

Sulpiz Boisserée, der in seinem Auftrag mit Cotta verhandelte, riet dringend ab: »Dergleichen führt so viel Weitläufigkeiten und Verdrießlichkeiten mit sich, daß man Jedem abrathen muß, der nicht durch die entschiedenste Notwendigkeit dazu gezwungen wird.«<sup>33</sup> Letztlich entschied sich Goethe, wohl auch nach seinen eigenen Erfahrungen, gegen diese Möglichkeit.

Goethe wählte vielmehr Verhandlungsstrategien, die seiner Handlungssituation angemessen waren, und von denen einige vollständig neu waren.

## Reputation

Goethe verstand es ausgezeichnet, seine Reputation bei der Vermarktung seiner Werke in die Waagschale zu werfen; er kannte, wie es Schiller formulierte, »seinen Werth ganz«. Auch den damaligen Verlegern war selbstverständlich der Einfluß der Reputation eines Autors auf die Absatzchancen seiner Werke bekannt<sup>34</sup>; in einer Schrift aus dem Jahre 1803 heißt es unmißverständlich:

Einige Verleger wollen alle Autoren von einigem Ruf an sich ziehen, und sparen weder Complimente, noch Geld, diese Speculation auszuführen. Sie wollen von dem berühmten Autor nur etwas haben, sey es, was es sey, wenn sie nur den Namen des berühmten Mannes in ihren Bücher-Catalogen aufführen können.<sup>35</sup>

Der Verlagsbuchhändler Hans Friedrich Vieweg faßte 1796 den Plan, erstmals einen Almanach<sup>36</sup> herauszugeben, und er versuchte unter Vermittlung von Karl

August Böttiger, einen Beitrag von Goethe dafür zu erhalten. Er erhoffte sich davon einen Werbeeffect für den Almanach und – wie sich herausstellen sollte, nicht zu Unrecht – Absatzerfolge. Goethe setzte allerdings für sein Versepos *Hermann und Dorothea*, das Vieweg unbesehen akzeptieren mußte, den ungewöhnlich hohen Honorarbetrag von 1.000 Reichstalern durch.<sup>37</sup>

Das entsprach, bei einem Umfang der Oktavausgabe von 235 Seiten, einem Bogenhonorar von etwa 68 Reichstalern; das war das Drei- bis Vierfache dessen, was andere populäre Autoren zu dieser Zeit normalerweise als Honorar erhielten. Caroline von Humboldt teilte ihrem Mann in einem Brief (am 12. 5. 1797) mit, was ihr Schiller darüber berichtet hatte:

Er erzählte mir, daß er Goethe gefragt, ob er zufrieden mit dem Honorar sei, und dieser habe ihm geantwortet: »O ja, recht gut, ich kann leidlich zufrieden sein.« Etwas Außerordentliches habe Goethe also gar nicht darin gefunden.<sup>38</sup>

## Koppelungsverträge

Als Cotta unter Vermittlung von Schiller im Jahr 1797 versuchte, Goethe als Autor für seinen Verlag zu gewinnen, bot ihm Goethe zunächst die Herausgabe der Zeitschrift *Propyläen* an. Cotta sah zutreffend den wirtschaftlichen Mißerfolg vorher. Dieses Projekt schien ihm, wie er an Schiller schrieb, »zu klein für den Verleger von Goethes Schriften, der auf einen sehr zahlreichen Absatz rechnen können«<sup>39</sup>; dennoch akzeptierte er. Als Zweites bot ihm Goethe einen ziemlich unattraktiven »Koppelungsvertrag« an, wie er in der Sprache der heutigen Wettbewerbstheorie heißen würde.

Cotta sollte zugleich einen Lieder Almanach, eine *Geschichte der Kunst im verflorenen Jahrhundert* eines anderen Autors, begleitet von einigen Aufsätzen Goethes, und als Drittes Goethes Übersetzung der Autobiographie des Benvenuto Cellini in Verlag nehmen. Schiller nahm brieflich dazu (am 18. 5. 1802) gegenüber Cotta ausführlich Stellung: Der Lieder Almanach lasse einen hohen Absatz erwarten, jedoch sei das geforderte Honorar so hoch, daß »viele Exemplare verkauft seyn müßten, ehe die Kosten herauskämen«; er glaube nicht, daß Cotta mit der *Geschichte der Kunst* »in Verlust kommen« würde, »obgleich ich keinen großen Gewinn voraus sehe«; vom Cellini allerdings sei »weit mehr zu befürchten«, nämlich ein erheblicher Verlust.

Auch diesen Koppelungsvertrag setzte Goethe, ungeachtet des verlegerischen »Risicos«, durch, weil Cotta den renommierten Autor auf lange Sicht an seinen Verlag binden wollte. An Schiller schrieb er zur Zeit dieser Verhandlungen mit Goethe:

Ich hege freilich immer den stolzen Wunsch, daß ein angefangenes Verhältnis der Art nie getrennt werden möchte, und ich werde daher auch immerhin das Möglichste thun, es zu erhalten und diejenigen, die sich mit mir in solche Verbindung einlassen, es nie bereuen zu machen.<sup>40</sup>

Cotta nahm mit diesem Koppelungsvertrag Verluste auf sich, die für ihn den Charakter von sunk costs<sup>41</sup> hatten. Seine Äußerung legt nahe, daß er damit Goethe für die Zukunft verpflichten wollte. Ein gutes Vierteljahrhundert später rechnete Cotta in einem Brief an Goethe (1. 2. 1828) vor: »Galts wirkliche vorausgesehene Opfer, ich brachte sie gerne ... Beweiß nur der Verlag von Morphologie und Kunst und Alterthum, von welchen ich einen Verlust von f. 9.000 nachweisen kann.«<sup>42</sup>

Schiller charakterisierte demgegenüber Goethe als unbeeinflussbar von Cottas »aufgeopferten Summen«. Gleichwohl muß Cottas Verhalten nicht als irrational bewertet werden: Die Aufwendung dieser sunk costs sicherte zwar nicht den Verlag künftiger Werke Goethes; sie aber nicht aufzuwenden hatte zukünftige Verträge mit Goethe ausgeschlossen. Das hatte Goethe gerade erst demonstriert, als er sich von Göschen abwandte, weil dieser sich geweigert hatte, Goethes *Metamorphose der Pflanzen* zu verlegen. »Es that mir leid«, schrieb er (4. 7. 1798) an Göschen, »daß Sie den kleinen Versuch der Metamorphose ausschlugen und ich war genötigt mich nach einem andern Verleger umzusehen und Verbindungen einzugehen die ich sogleich nicht lösen kann.«<sup>43</sup>

## Vermittler

Die Verbindungen Goethes zu seinen Verlegern gingen nie von ihm selbst aus; auch die Vertragsverhandlungen wickelte er bevorzugt über Vermittler ab: Bertuch und Böttiger stellten, wie erwähnt, die Beziehungen zu den Verlegern Göschen und Vieweg her; Goethes Freund aus der Zeit seiner ersten Italienreise, der Schriftsteller Karl Philipp Moritz, vermittelte den Verlag von Goethes *Neuen Schriften* in sieben Bänden (1792-1800) bei Johann Friedrich Unger; Schiller stellte Goethes Beziehung zu Cotta her. Nach Schillers Tod (1805) fehlte lange Zeit ein Mittler zwischen beiden, und es traten Spannungen auf.

Welche Vorteile mag nun Goethe im Einschalten von Vermittlern gesehen haben, derer er offenbar so sehr bedurfte? Wenn wir ihn beim Wort nehmen, daß es ihm »peinlich« war, »über öconomische Gegenstände zu verhandeln«, so kann man vermuten, daß er die »psychischen Kosten« vermeiden wollte, sich einer unangenehmen Situation auszusetzen. Goethe scheint solche psychischen Kosten subjektiv als sehr hoch empfunden zu haben.

Im Falle seines Privilegiengesuchs an den Deutschen Bund ersparte ihm die Interessenwahrnehmung durch den Generalpostmeister von Nagler darüber hinaus die

Transaktionskosten, mit jedem einzelnen der 39 deutschen Bundesstaaten verhandeln zu müssen.

Aber noch ein dritter Vorteil könnte dabei eine Rolle gespielt haben, obwohl ihn Goethe nicht ausdrücklich erwähnte. Seinen Vermittlern gab er sehr oft harte und weitreichende Forderungen und recht unangenehme Agenda mit auf den Weg. Da Goethes Vermittler nicht die Kompetenz hatten, mit Verlegern über Alternativen zu seinen Vorschlägen zu verhandeln, sah sich ein Verleger in jeder Verhandlungsstufe vor die Wahl gestellt, entweder Goethes Vorschläge zu akzeptieren, sie abzulehnen oder aber in eine weitere Verhandlungsphase einzutreten. Goethes Verleger lernten bald, daß die Eröffnung einer neuen Verhandlungsrunde durch den Vorschlag anderer Vertragsbedingungen den Vertragsabschluß erheblich verzögern konnte, denn Goethe pflegte sich längere Zeit in Schweigen zu hüllen, wenn diese Vorschläge ihm nicht behagten.

Für die Verleger konnten diese zusätzlichen Zeitkosten erheblich ins Gewicht fallen: Vieweg etwa mußte mit seinem *Almanach auf das Jahr 1798* spätestens zur Herbstmesse 1797 auf dem Markt sein, und Cotta, dessen Lagerbestände der zweiten Ausgabe von Goethes Werken allmählich zu Ende gingen, mußte befürchten, daß bei Verzögerung der (dritten) Ausgabe »letzter Hand« es sich Nachdrucker zunutze machen würden, wenn er für längere Zeit den Markt nicht bedienen könnte. In beiden Fällen wurden den Verlegern hohe, progressiv steigende Zeitkosten auferlegt, hätten sie mit Goethe weiter verhandeln wollen. Dadurch wurden die beiden anderen Möglichkeiten, der Abbruch der Verhandlungen, aber eben auch das Akzeptieren von Goethes Forderungen, relativ attraktiver.

In seltenen Fällen ging Goethe auf Anraten seiner Vermittler unter seine Forderungen der letzten Verhandlungsrunde zurück, so etwa, als Boisserée ihm (am 21. 1. 1826) mitteilte:

Ich gestehe, daß es mir schwer angekommen, so sehr aufs Einzelne und sogar auf die Prüfung der Berechnung einzugehen, aber um Ihnen einen FreundschaftsDienst zu leisten, habe ich auch das Unangenehmste nicht gescheut; und ich kann versichern, daß ich keinen Zweifel über Cottas Behauptungen hege ... Demnach glaube ich nun, Ihnen recht sehr rathen zu müssen, daß Sie ohne weiteres abschließen.<sup>44</sup>

Den oft großen Unannehmlichkeiten, welche seine Vermittler auf sich nehmen mußten, standen nur intangible, aber – jedenfalls von Goethes Seite – keine materiellen Vorteile gegenüber. Goethe beteiligte sie nicht an den Verhandlungsergebnissen, welche sie für ihn erzielten, sondern sie mußten mit seinem Dank und mit der Ehre vorliebnehmen, mit dem bedeutenden Mann in Verbindung zu stehen und ihn ihren Freund nennen zu dürfen.

## Vorauszahlungen

In einigen Fällen hat Goethe seine Manuskripte nur gegen Vorauszahlung des vereinbarten Honorars abgegeben, möglicherweise um von vornherein »opportunistisches Verhalten« seiner Vertragspartner durch Nichterfüllung des Vertrages zu unterbinden. Im Jahre 1775 ließ er den Berliner Buchhändler Christlob August Mylius über seinen Freund und Vermittler Merck wissen, er könne das Schauspiel *Stella* in Verlag nehmen, aber das Manuskript werde erst nach Empfang des geforderten Honorars von 20 Talern ausgehändigt.

Seinem damaligen Sekretär Seidel erteilte er 1786 von Italien aus die Anweisung, dem Beauftragten Göschens nur gegen vorherige Honorarzahlung Manuskripte auszuhändigen.

Cotta, der den Briefwechsel zwischen Goethe und Schiller veröffentlichen und dafür Goethe und den Erben Schillers jeweils ein Honorar von 4.000 Talern zahlen sollte, teilte er (am 17. 12. 1827) barsch mit, er müsse zunächst die Honorare auszahlen, denn da er, Goethe, den Erben Schillers verantwortlich sei, könne er »ohne vorgängigen Abschluß des Geschäfts das Manuskript nicht ausliefern.«<sup>45</sup>

Die Verleger reagierten darauf indigniert, schlossen aber letztlich mit Goethe ab. Mylius schrieb (am 24. 10. 1775) an Merck:

Es ist allerdings wohl Eigensinn von Herrn Dr. Göthe, wenn er seine Msc auf die Art verkaufen will; denn unter uns gesagt, es ist etwas sonderbar, unbesehen und, nach dem alten Sprüchwort, die Katze im Sack zu kaufen.<sup>46</sup>

Cotta reagierte recht massiv: »Wie aber wenn von der einen Seite Vertrauen vorausgesetzt wird, von der anderen Seite ein Mißtrauen gezeigt wird, das zu den ungewöhnlichen gehört?«<sup>47</sup>

## Anteilshonorar

Verschiedentlich hatte Goethe mit dem Gedanken gespielt, durch Vereinbarung eines Anteilshonorars am Absatzerfolg seiner Schriften beteiligt zu werden. Als er wegen der Ausgabe »letzter Hand« mit den Verlegern Friedrich und Heinrich Brockhaus verhandelte, hatte er eine Präferenz für einen Anteil an jedem verkauften Exemplar geäußert, während die Gebrüder Brockhaus ein einmaliges Pauschalhonorar vorzogen. Goethes Verlangen mag durch die immense Absatzerwartung von 90.000 bis 100.000 Exemplaren ausgelöst worden sein, die der Weimarer Verleger Johann Wilhelm Hoffmann in ihm geweckt hatte.<sup>48</sup>

Außerdem rechnete er damit, daß sein Verleger im Falle der Erteilung von Privilegien durch alle Staaten des Deutschen Bundes ohne Nachdruckgefahr das volle Nachfragepotential werde ausschöpfen können. Die Gebrüder Brockhaus versuch-

ten, diese Erwartungen unter Hinweis auf den notwendig hohen Preis einer vierzigbändigen Ausgabe und eine gewisse Marktsättigung für »Ausgaben unserer Klassiker«<sup>49</sup> zu dämpfen.

Diese Strategie Goethes war völlig neu; eine solche Form der Honorierung hatte es neben der üblichen pauschalen Bogenhonorierung bisher nicht gegeben. Zum einen kommt darin sicher Goethes Auffassung zum Ausdruck, daß ein Verleger nicht ein originäres »ewiges Verlagsrecht« durch Kauf eines Manuskripts erwerbe, sondern daß die Verlagsrechte nur einen beschränkten und aus Autorenrechten abgeleiteten Nießbrauch darstellten; zum anderen bekundete dieses Verlangen die Bereitschaft, zum Teil das unternehmerische Absatz- und damit indirekt auch das Nachdruckrisiko zu übernehmen.

Für Verleger war das Anteilshonorar, obwohl es einen Teil des unternehmerischen Risikos auf den Autor verlagerte, letztlich nicht attraktiv. Zum einen dokumentiert diese Honorierungsform offensichtlich, daß nicht ein »ewiges Verlagsrecht«, sondern nur ein beschränktes Nutzungsrecht am Werk erworben wurde; zum anderen setzt Anteilshonorierung weitreichende Publizitätspflichten des Verlegers gegenüber dem Autor voraus. Eine aus der Sicht des Verlegers auch strategisch nutzbare Informationsasymmetrie wird damit aufgehoben.



Vorzeichnung Frank Ludwig Catels für die Illustrationsfolge zu Goethes »Hermann und Dorothea«, 1799 (aus: Volkmar Hansen, Hrsg., Goethe in seiner Zeit).

Goethe hatte bis zu diesem Zeitpunkt, wie es Schiller formulierte, vom Buchhandel »nur eine vage Idee«. Er wollte zuvor zwar manchmal über die Höhe einer Auflage informiert werden, überließ die Entscheidung darüber aber letztlich dem jeweiligen Verleger. Sein Interesse galt mehr einer erneuten Honorierung im Falle einer Neuauflage. Für den tatsächlichen Absatz seiner Werke hatte er sich aber bis dahin nie interessiert gezeigt.<sup>50</sup> Wollte er aber durch ein Anteilshonorar unternehmerisches Risiko übernehmen, so mußte er dieses Risiko einschätzen können.

Daher begann er sofort, sich über die möglichen Absatzzahlen seiner Schriften zu informieren. Noch im Laufe des Jahres 1825 hatten sich schriftlich oder persönlich nicht weniger als 21 Verleger um den Verlag der Ausgabe »letzter Hand« bei Goethe beworben.<sup>51</sup> Die erwarteten Absatzzahlen, die sie Goethe nannten, schwankten, sicher nicht nur aus Unkenntnis, sondern auch aus strategischen Gründen, sehr stark: Hoffmann nannte 100.000 Exemplare, und Cotta, der langjährige Erfahrungen<sup>52</sup> mit dem Absatz von Goethes Werken hatte, rechnete mit 20.000 Exemplaren.<sup>53</sup>

Boisserée, der in Goethes Auftrag mit Cotta verhandelte, informierte Goethe in einem Brief (vom 3. 1. 1826) über ein Gespräch, das er mit Cotta geführt hatte, und in dem das Thema des Absatzes von Goethes Werken angeschnitten worden war: »Dies gab Veranlaßung, von den Resten der bisherigen Ausgaben zu sprechen, und der Freund zeigte mir in seinem Inventarienbuch, daß davon noch manche und zum Theil ... sehr bedeutende vorhanden sind.«<sup>54</sup>

Goethe war sich, nach derart verschiedenen Auskünften und Absatzprognosen, über deren Wahrscheinlichkeit und über die Seriosität seiner Verhandlungspartner im Unklaren; Boisserée gegenüber äußerte er: »Mögen nun auch dergleichen Vorbildungen des Mercantilfundaments ermangeln, so zeugen sie doch von der großen, diesem Geschäft zugewendeten Aufmerksamkeit.«<sup>55</sup> Er wies Boisserée (am 13. 8. 1825) an, mit Cotta, der angeboten hatte, für eine Auflage von 20.000 Exemplaren 60.000 Reichstaler Honorar zu zahlen, über ein gesteigertes Honorar von 100.000 Talern zu verhandeln.

Cotta kam Goethe (in einem Brief vom 27. 8. 1825) entgegen: Er habe 60.000 Taler geboten, Goethe und sein Sohn verlangten dagegen 100.000. Cotta bot, Goethes Vorstellungen von einem Absatzhonorar aufgreifend, für jedes über 20.000 hinaus verkaufte Exemplar zwei Reichstaler an, verzichtete also im Vergleich zu seinem vorherigen Angebot auf einen Teil seines möglichen Gewinns bei derart hohen Absatzzahlen, aber er belastete Goethe mit einem Teil des Absatzrisikos.

Goethe antwortete Cotta am 21. 12. 1825 mit einem Gegenvorschlag, in dem er wiederum 100.000 Taler verlangte, aber das volle Absatzrisiko auf den Verleger abzuwälzen gedachte:

Alle zeitherigen Anträge und darauf gegründete Gebote zeigen deutlich, daß ein Absatz von vierzigtausend Exemplaren der projektirten Werke in nicht gar langer Zeit zu erreichen sey ... Daher geht unser modificirter Vorschlag dahin, auf gedachte Zahl von vierzigtausend Exemplaren sogleich zu contrahiren und das Honorar von hunderttausend Thalern sächsisch in bestimmten Terminen abgetragen zu sehen.<sup>56</sup>

Cotta ließ über Boisserée wissen, daß er dazu nicht bereit und in der Lage sei, und Boisserée teilte Goethe seinen Eindruck mit, »daß für die Ihrigen in dem Verhältniß mit Cotta kein weiterer Vortheil errungen werden kann.«<sup>57</sup> Schließlich einigte man sich auf ein Absatzhonorar von drei Talern für jedes während der Subskriptionsfrist über 20.000 hinaus abgesetzte Exemplar: nach Ablauf dieser Frist sollten zwei Taler gezahlt werden.<sup>58</sup>

Goethe war das in der Buchhandelsgeschichte bis dahin einmalige Kunststück gelungen, über ein festes Pauschalhonorar hinaus auch ein Absatzhonorar durchzusetzen und auf diese Weise praktisch für die ersten 70 000 Exemplare das Absatzrisiko Cotta aufzubürden, darüber hinaus aber am Absatzerfolg beteiligt zu sein.

Trotzdem klingen seine Zeilen (vom 30. 1. 1826) mürrisch, mit denen er Boisserée auftrag, Cotta sein Einverständnis mitzuteilen: »Euer Wort sey ja! ja! also ja! und Amen!«<sup>59</sup> Und zum ersten Mal verpflichtete Goethe in diesem Vertrag einen Verleger, zu jedem Messetermin über den Absatz mit ihm abzurechnen, eine Art der Kontrolle, die erst bei dieser vereinbarten Honorierungsform notwendig wurde. Noch in seinem Testament (vom 22. 1. 1831) vergaß Goethe nicht zu verfügen: »Die J. G. Cottasche Buchhandlung sendet von Messe zu Messe die Berechnung und hat künftiger Geschäftsführer auf eine Fortsetzung dieses Einsendens Acht zu haben.«<sup>60</sup>

Übrigens bestätigten sich Cottas Absatzerwartungen: Zu Goethes Lebzeiten wurden von der (großen) Oktavausgabe 1.269, von der Taschenausgabe 13.298 Exemplare abgesetzt<sup>61</sup>, und bis zum Ablauf der zwölfjährigen Laufzeit des Vertrages im Jahr 1840 waren gegenüber Goethes Familie insgesamt 19.050 verkaufte Exemplare abzurechnen. Ein absatzabhängiges Honorar wurde also niemals fällig, was aber der Bedeutung und der Neuheit dieser Vereinbarung keinen Abbruch tut.

### »Hermann und Dorothea« und die Vickrey-Auktion

Am 25. 11. 1796 wandte sich Goethes Weimarer Bekannter, der Oberkonsistorialrat Karl August Böttiger, brieflich an Goethe: »Zugleich erbitte ich mir die Erlaubniß, Ihnen noch auf ein Viertelstündchen allein meine Aufwartung machen und einen buchhändlerischen Plan vorlegen zu dürfen, den ich an Sie gelangen lassen soll.«<sup>62</sup> Dabei handelte es sich um Viewegs Bitte um einen Beitrag Goethes für einen *Almanach auf das Jahr 1798*. Kurze Zeit später (am 13. 12. 1796) dankte Vieweg Böttiger »für seine gütige Verwendung bei dem H. G. R. von Göthe«, und er versprach: »Glauben Sie mir mein theuerster Freund daß Ihnen Ihre Vermittelung ebenso wenig, als die Erfüllung meines Wunsches H. G. R. v. G. gereuen soll.«<sup>63</sup> Goethe bot Vieweg (am 16. 1. 1797) den gewünschten Beitrag unter folgenden Bedingungen an:

Ich bin geneigt Herrn Vieweg in Berlin ein episches Gedicht Hermann und Dorothea das ohngefähr zweitausend Hexameter stark seyn wird zum Verlag zu überlassen. Und zwar dergestalt daß solches den Inhalt eines Almanachs auf 1798 ausmache, und daß ich nach Verlauf von 2 Jahren allenfalls dasselbe in meinen Schriften wieder aufführen könne. Was das Honorar betrifft so stelle ich Herrn Oberkonsistorialrath Böttiger ein versiegeltes Billett zu, worinn meine Forderung enthalten ist und erwarte was Herr Vieweg mir für meine Arbeit anbieten zu können glaubt. Ist sein Anerbieten geringer als meine Forderung, so nehme ich meinen versiegelten Zettel uneröffnet zurück und die Negotiation zerschlägt sich, ist es höher, so ver-

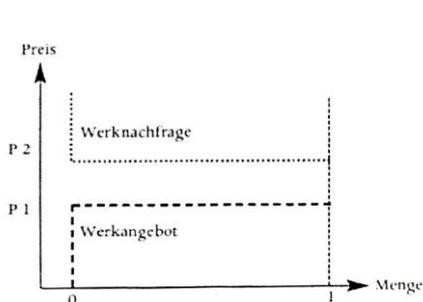
lange ich nicht mehr als in dem, alsdann von Herrn Oberkonsistorialrath zu eröffnenden Zettel verzeichnet ist.<sup>64</sup>

Dies ist nun ein ganz erstaunlicher Vorschlag, denn er spezifiziert auf das genaueste die Bedingungen für einen Auktionsmechanismus mit verschlossenen Geboten, dessen Eigenschaften zum ersten Mal William Vickrey (1961) analysiert hat und der nach ihm als »Vickrey-Auktion«<sup>65</sup> benannt wurde. Vickrey gab mit diesem Aufsatz der ökonomischen Auktionstheorie wesentliche Impulse, und er wurde – nicht zuletzt wegen dieser Arbeit – im Jahr 1996 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften geehrt. Die Idee, ein Manuskript durch Versteigerung zu verwerten, war nicht vollständig neu. Johann Albert Hinrich Reimarus hatte sie schon 1773 vorgeschlagen.<sup>66</sup> Neu war allerdings die tatsächliche Versteigerung eines Manuskripts durch Goethe und vollkommen unbekannt die von ihm dazu verwendete Form der Vickrey-Auktion.

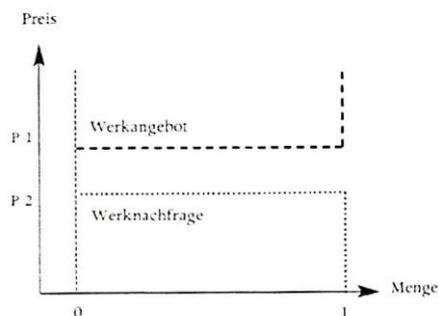
In einer bilateralen Verhandlungssituation über ein Gut, das keinen Marktpreis hat, herrscht Asymmetrie der Information über den wirtschaftlichen Wert, den das Gut in der Einschätzung des Käufers hat: Der Käufer kennt natürlich diesen Wert, der Verkäufer aber nicht.

Goethe war sich über dieses Problem asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Autor und Verleger über die Absatzchancen genau im klaren, denn in einem Brief vom 12. 1. 1826 schrieb er an Boisserée: »Lassen Sie mich jedoch das Hauptübel ... aussprechen: es ist dieß: daß der Verleger jederzeit genau weiß was ihm und seiner Familie frommt, der Autor dagegen völlig darüber im Dunkeln ist.«<sup>67</sup>

Es geht im vorliegenden Fall um die Preisbildung für ein einzelnes, nicht kontinuierlich vermehrbares Gut (Einzelstück), eben das Werk *Herrmann und Dorothea*, wobei die Anreize durch den Mechanismus so konstruiert sind, daß der Käufer bei rationalem Verhalten und Glaubwürdigkeit der Regelbindung ohne Verzerrung seinen »wahren« höchstens gebotenen Preis nennt.



Graphik 1



Graphik 2

Der Werkanbieter Goethe möge sich (in Graphik 1) einen Preis P1 setzen (eine Honorarvorstellung haben), unterhalb dessen er das Manuskript nicht abgeben will, wobei man sich die Höhe von P1 vielleicht vorstellen kann als die Summe

aus den Kosten der Manuskripterstellung (z. B. für Abschriften und Diktate) und einem Lohnsatz multipliziert mit der Zahl der Arbeitsstunden Goethes. Er ist bereit, das Manuskript zu jedem Preis über  $P_1$  abzugeben. Goethes Angebotskurve hat also die in Graphik 1 dargestellte Treppenform. Ein nachfragender Verleger wird einen höchsten Preis  $P_2$  haben, bei dem der erwartete Gewinn aus der Veröffentlichung Null würde, den zu zahlen er bereit wäre; oberhalb von  $P_2$  kauft er das Manuskript nicht, wohl aber – mit steigenden Gewinnerwartungen – zu jedem Preis unterhalb von  $P_2$ . Die Nachfragefunktion des Verlegers verläuft also wie in Graphik 1 dargestellt.

Liegt (wie in Graphik 2 gezeigt)  $P_1$  höher als  $P_2$ , so kommt kein Vertrag zwischen den Parteien zustande.

Liegt  $P_2$  über  $P_1$ , so erfüllen alle Preise zwischen  $P_1$  und  $P_2$  das Pareto-Kriterium, insofern ein Vertragsabschluß zu diesen Preisen mindestens einen der Vertragspartner besser stellt, ohne aber den anderen zu benachteiligen. Allerdings ist die Verteilung der Vorteile aus dem Vertrag zwischen den beiden Vertragspartnern für jeden Preis verschieden: Der Verleger stünde am besten bei einem Vertragsabschluß zu  $P_1$ , der Autor zu  $P_2$ .

Beide Parteien haben deswegen zunächst einmal einen Anreiz, strategisch ihre Höchst- bzw. Mindestpreise verzerrt mitzuteilen, um einen möglichst hohen Anteil an den Vorteilen des Vertrages zu erlangen. D. h. der Autor wird seinen Mindestpreis übertreiben, der Verleger einen geringeren als seinen »wahren« Höchstpreis vorgeben.

Nur wenn zwei Voraussetzungen erfüllt waren, konnte es dem Anbieter Goethe gelingen, den Nachfrager Vieweg zur Nennung seines wahren höchsten Nachfragepreises  $P_2$  zu bewegen: Erstens mußte dem Nachfrager Vieweg vor der Äußerung seines Gebotes die Preisforderung Goethes unbekannt bleiben. Diese Bedingung wurde durch das »versiegelte Billett« Goethes gesichert. Nannte nun Vieweg gegenüber dem Vermittler Böttiger seinen Preis  $P_2$ , so wurde, wenn  $P_2$  mindestens so hoch war wie  $P_1$ , zur gleichen Zeit das Billett geöffnet, so daß Goethe keine Gelegenheit hatte, etwa einen »last mover«-Vorteil zu realisieren, indem er seinen Preis nach oben korrigierte.

Zweitens muß in einer Vickrey-Auktion der Vertrag, falls mehrere Nachfrager Gebote gemacht haben, mit dem höchsten Bieter abgeschlossen werden, aber zu dem Preis, den der zweithöchste Bieter genannt hat oder anderenfalls zu dem (Limit- oder Reservations-) Preis, den der Anbieter fordert. Genau dies sicherte Goethe aber in seinem Schreiben zu. Diese Bedingung stellte sicher, daß Viewegs Gebot unabhängig von Goethes Mindestforderung (und gegebenenfalls auch von den Geboten konkurrierender Nachfrager) war.

Würde nicht zum zweithöchsten, sondern zum höchsten Gebot abgeschlossen, dann hätte Vieweg einen Anreiz gehabt, sein Gebot in Abhängigkeit von seiner Erwartung über die Höhe von Goethes Mindestforderung (und gegebenenfalls der Gebote von Konkurrenten) derart zu verzerren, daß sein Gebot gerade das zweit-

höchste übertraf. Die Zusicherung des Zuschlags zum zweithöchsten Gebot ließ aber genau diesen Anreiz entfallen.

Aber es bestand für Vieweg noch ein zusätzlicher Anreiz, seine Zahlungsbereitschaft nicht zu übertreiben, und zwar dann, wenn er mit Goethe Verträge über weitere Manuskripte in der Zukunft abschließen wollte. Durch ein strategisch motiviertes »Mondpreisgebot« hätte er seine zukünftige Verhandlungsposition geschwächt.

Goethe hätte von einer Offenbarung der »wahren Zahlungsbereitschaft« Viewegs einen großen Vorteil gehabt: Seine »vage Idee« vom Buchhandel, besonders vom Wert seiner Manuskripte, wäre durch eine »präzise« ersetzt worden; er hätte sich bei künftigen Vertragsverhandlungen nicht nur, wie Schiller sagte, »hoch taxieren«, sondern »richtig taxieren« können in dem Sinne, daß er einen größeren Anteil der Vorteile aus einem Vertrag hätte an sich ziehen können.

Goethe hat sich, soweit heute bekannt, über den von ihm angestrebten Zweck der besonderen, von ihm konstruierten Vickrey-Auktion nie ausdrücklich geäußert, aber nach Lage der Dinge kann dieser Zweck nur gewesen sein, die für ihn wertvolle Information über den »Marktwert« seiner Werke zu erhalten.

Allerdings hätte sich Goethe über diesen Informationsnutzen hinaus – im Gegensatz zu Vieweg – noch besser stellen können, wenn er weitere Nachfrager zu einem Gebot veranlaßt hätte.<sup>68</sup> Dann nämlich hätte das zweithöchste Gebot noch über seinem eigenen Reservationspreis liegen können.



*Der Altkönig Eiferer sey ein Januskopf,  
Küchensatz und vorwärts schreit. So die Schachtel sey  
Die Vermeld. We nicht so laut wie Schillerredung  
Dietrich  
7. 17. 1767  
Lud. August Schlegel*

Es ist im tatsächlichen, historischen Fall durchaus plausibel, daß Goethes Forderung über seinem (dann für uns unbekanntem) »wahren Mindestpreis« P1 lag, denn aus einem Brief von Böttiger wissen wir, daß, wenn auch ungenannt, Cotta als weiterer Bieter im Hintergrund stand. Böttiger erwähnte nämlich gegenüber Vieweg: »Die Clausel im Billet: und die Negotiation zerschlägt sich ist unter Schillers Einfluß dictirt, denn Schiller will durchaus seinem Cotta diesen Bissen nicht wegschnappen lassen.«<sup>69</sup> Wenn also auch ein Gebot von Cotta vorlag oder Goethe zumindest ein solches der Höhe nach erwartete, dann wird er seinen

genannten Mindestpreis nicht niedriger als dieses Gebot angesetzt haben.

Nun hat die Raffinesse des von Goethe entworfenen Vickrey-Mechanismus in der historischen Wirklichkeit einige Schönheitsfehler. Der von Goethe entworfene Anreizmechanismus konnte nämlich nicht wie von ihm beabsichtigt funktionieren, weil, ohne Kenntnis Goethes, einige seiner wesentlichen Voraussetzungen nicht erfüllt waren. Böttiger hatte am gleichen Tage, an dem Goethe seine Bedingungen an Vieweg formulierte (am 16. 1. 1767), seinerseits Vieweg einen Brief geschrieben, in dem er ihm die in Goethes versiegeltem Billett niedergelegte

Forderung von 1.000 Reichstalern zur Kenntnis brachte, ohne sie jedoch direkt auszusprechen:

Das versiegelte Billet mit dem eingesperrten Goldwolf liegt wirklich in meinem Bureau. Nun sagen Sie also, was Sie geben können und wollen? ... Nur eins erlauben Sie mir nach dem, was ich ohngefähr von Göthes Honoraren bey Göschen, Bertuch, Cotta und Unger weiß, anzufügen: unter 200 Friedrichs d'or [1.000 Reichstalern] können Sie nicht bieten.<sup>70</sup>

Damit war die Mindestforderung Goethes bekannt, und Vieweg war der Anreiz genommen, seinen »wahren« Preis zu nennen.

Ob Böttiger dazu durch Unbedachtsamkeit oder die Hoffnung motiviert wurde, daß seine erfolgreiche »Vermittlung« ihn nicht »gereuen« würde, ist nicht bekannt. Was immer auch die Motive Böttigers waren, sein Verhalten verursachte für Goethe ein echtes Stellvertreterproblem, auch wenn er nie davon erfuhr. Goethe verließ sich stets darauf, daß seine Vermittler vollständig in seinem Interesse handelten und versäumte es, anders als im Verhältnis zu seinen Verlegern, sich über geeignete Anreizsysteme auch für seine Vermittler Gedanken zu machen. Im Fall von Böttiger und Bertuch, der mit einem Drittel am Veröffentlichungsprojekt Göschens beteiligt war, verhielten sich Goethes Vermittler jedenfalls nicht vollständig im Einklang mit seinen Interessen.

Vieweg war im genannten Falle jedenfalls dem Zwang entkommen, seinen »wahren« Höchstpreis zu nennen und konnte (am 21. 1. 1797) scheinheilig an Goethe schreiben: »Ich offerire Ihnen ... Ein Tausend Rthlr. und wünsche daß diese nicht unter der Forderung seyn ... mögen, welche Sie dem Herrn O. K. R. Böttiger einhändigen laßen.«<sup>71</sup> Vieweg traf also durch die Mithilfe Böttigers in seinem Angebot genau Goethes Forderung. Dem Anschein nach hatte Goethe sich also nicht nur hoch, sondern auch genau richtig »taxiert«.

Goethe schrieb (am 30. 1. 1797) nichtsahnend an Vieweg: »Ihr Anerbieten trifft genau mit dem Blatte welches Herr Oberconsistorialrath Böttiger in Händen hat überein«, und Vieweg beeilte sich (am 11. 2. 1797) zu antworten: »Die Nachricht von dem für mich so glücklichen Zusammentreffen meines Anerbietens mit Ew. Hochwohlgebr. Forderung, war mir die angenehmste, welche mir werden könnte.«<sup>72</sup> Das wird man ihm in Kenntnis der Hintergründe gerne glauben wollen.

Es ist nicht bekannt, ob Goethe diese Information, die scheinbar die »wahre« Zahlungsbereitschaft Viewegs indizierte, späteren Vertragsverhandlungen zugrunde gelegt hat und ob Böttiger ihm mit seiner Schwatzhaftigkeit dadurch auf lange Sicht Schaden zugefügt hat. Jedenfalls konnte Goethe dem Schreiben Viewegs nichts entnehmen, das darauf hingewiesen hätte, daß die von ihm gesetzten Regeln des Vickrey-Mechanismus tatsächlich außer Kraft waren.

Im Gegenteil signalisierte Vieweg in seinem Schreiben Großzügigkeit und Verzicht auf opportunistisches Verhalten. Er bot 1.000 Reichstaler »für das Ganze« und nicht, wie damals üblich, ein Bogenhonorar: »Von Bogen kann bei einem

Wercke und einer Bestimmung der Art die Rede nicht seyn.«<sup>73</sup> Damit begab er sich, was den Umfang des zu liefernden Manuskriptes betraf, dem Anschein nach generös in die Hände des Verfassers.

Aber auch bezüglich des Manuskriptumfangs besaß er durch Böttiger Vorinformationen, der ihm zuvor geschrieben hatte:

Durch die Angabe 2.000 Hexameter (Göthe meint, es würden wahrscheinlich mehr, gewiß nicht weniger. Er hat fast 1.800 Verse, und ist noch nicht mit dem 4ten Gesange fertig) sind Sie im Stand gesetzt nach Ihrem Formate genau auszurechnen wie viel Bogen es füllen wird, da jeder Hexameter gebrochen gedruckt werden muß.<sup>74</sup>

Das »Ganze« war damit für Vieweg als ein leicht berechenbares Vielfaches der Bogenzahl bekannt, und daher war die gebotene Honorierungsform nur ein scheinbares Signal der Großzügigkeit ohne jedes tatsächliche Risiko für Vieweg.

Das Abgehen vom Bogenhonorar war – auch hier nur dem Anschein nach – eine unbedingte Selbstbindung Viewegs, eine damals gängige Form des verlegerischen Opportunismus zu unterlassen. Manche Verleger versuchten nämlich, das mit



Friedrich Vieweg  
(Historisches Archiv des Börsenvereins).

ihren Autoren vereinbarte Honorar zu verkürzen, indem beim Druck große Formate, kleine Schrifttypen, enge Zeilenabstände und ein schmaler Rand verwendet wurden, um so auf eine möglichst geringe Zahl von Bogen zu kommen.<sup>75</sup> Denn das übliche Kalenderformat ließ nach Satzspiegel und Druck ohnehin keinen Spielraum für eine weitere Komprimierung des Textes von »Hermann und Dorothea« zu.

Goethe reagierte auf Wilhelm von Humboldts Mitteilung, an den Korrekturbögen von Viewegs Almanach mache »die Kleinheit des Formats, die Enge der Zeilen ... keinen recht angenehmen Eindruck«<sup>76</sup>, aus-

gesprochen gelassen: »Der Druck ist freylich nicht sehr reizend, allein da es einmal Kalenderformat seyn soll, und da man noch überdieß wegen schon fertiger Decke genirt ist, so muß es denn wohl hingehen.«<sup>77</sup> So konnte denn Vieweg auch in diesem Fall durch sein Angebot Goethe das Unterlassen einer opportunistischen Strategie signalisieren, ohne daß ihn dies durch eine tatsächliche Bindung irgend etwas »kostete«.

Vieweg ließ also Goethe in dem Glauben – und er setzte sogar alles daran, ihn darin zu bestärken –, daß der schließlich (am 28. 1. 1797) abgeschlossene Vertrag unter den von Goethe gesetzten Spielregeln zustande gekommen sei.

Durch den damaligen Leiter der Vossischen Buchhandlung in Berlin, Johann Daniel Sander, der die Korrekturen beim Druck unter Aufsicht von Wilhelm von Humboldt besorgte, sind wir über die Auflagenhöhe und die Deckungsaufgabe unterrichtet. In einem Brief an Böttiger (vom 21. 11. 1797) ließ er wissen: »Was meinen Sie wohl, wie stark die Auflage von Herrmann und Dorothea ist? – 6.000! ... So viel ich den Handel verstehe, muß er etwa 3.500 absetzen, ehe er seine Kosten wieder hat.«<sup>78</sup> Die verschiedenen Ausgaben und deren Preise sind einem Zeitungsinsert (vom 25. 10. 1797) zu entnehmen:

Hermann und Dorothea von Göthe, in Taschenformat mit einem Kalender für 1798 ist nun in allen Buchhandlungen Deutschlands zu haben, und kostet in Bänden von gewirkter Seide 2 Rthlr. 12 gr. – in Maroquin gebundenen 2 Rthlr. 4 gr. und in Pappe mit bunten und weißen Umschlägen 1 Rthlr. 12 gr. und ein 1 Rthlr. 8 gr.<sup>79</sup>

Unter den Annahmen, daß die beiden besseren Ausgaben zusammen in 1.000 Exemplaren erschienen und daß der Rabatt für den vertreibenden Buchhandel das damals übliche Drittel der Ladenpreise betrug, lassen sich nach diesen Angaben die gesamten Herstellungskosten (einschließlich Goethes Honorar) auf etwa 3.700 Reichstaler schätzen. Bei einem Verkauf der gesamten Auflage von 6.000 Exemplaren hätte sich für Vieweg ein Erlös von etwa 6.300 Reichstalern und damit, nach Abzug der Kosten, ein Rohgewinn (Zins- und Lagerkosten sind nicht enthalten) von 2.600 Reichstalern ergeben.

Allerdings lief der Absatz zunächst wohl schleppender als von Vieweg erhofft; der hohe Preis und ein rasch erschienener Nachdruck mögen die Ursachen dafür gewesen sein.

Goethe lehnte eine vorgeschlagene Überarbeitung des Textes ab, und er gab Vieweg auch kein weiteres Werk in Verlag. Darüber schrieb (am 27. 7. 1798) Vieweg an Böttiger:

Auch von Göthe habe ich Antwort. Er glaubt nicht so bald an eine Revision des H. kommen zu können, will sich doch aber nicht durch Verlängerung meines Verlags-Rechts die Hände binden lassen ... Sie errathen wohl daß ich nun schweigen und das thun werde was ich thun darf.<sup>80</sup>

Das Rätsel, was Vieweg glaubte »thun« zu dürfen, ist nicht schwer zu lösen: *Hermann und Dorothea* wurde im Laufe der Zeit ein Bestseller. Ab 1799 produzierte Vieweg, natürlich ohne Wissen und Zustimmung Goethes, immer neue Drucke, allein vier bis zum Jahr 1808, als das Werk rechtmäßig in die erste Werkausgabe Cottas aufgenommen wurde, und mindestens weitere zehn bis zum Jahr 1830.<sup>81</sup> Vieweg hat in dieser Zeit insgesamt geschätzte 20.000 Exemplare abgesetzt.<sup>82</sup>

Wäre Goethe, wie heutzutage üblich, mit zehn Prozent des Ladenverkaufspreises honoriert worden und setzt man dabei nur den der billigsten Ausgabe zu 1 Rthlr. 8

gr. (24 Groschen = 1 Reichstaler) an, so hätte er in dieser Zeit statt der erhaltenen 1.000 mindestens 2.600 Reichstaler Honorar bezogen; noch höher wäre unter solchen hypothetischen Bedingungen der Honorarbetrag ausgefallen, wenn die zehn Raubdrucke nach der Viewegschen Ausgabe, die bis 1810 erschienen, durch ein »allgemeines Gesetz« unterdrückt worden wären. Diese Überlegungen mögen den Grad der Unvollständigkeit andeuten, mit dem ein Autor sich die Nutzen aus der wirtschaftlichen Verwertung seiner Werke aneignen konnte.

### **Goethe als »rent-seeker«**

Bei der schon mehrfach erwähnten Ausgabe »letzter Hand« seiner Werke unternahm Goethe die allergrößten Anstrengungen, sich die wirtschaftlichen Vorteile möglichst vollständig anzueignen und andere als ihn und seinen Verleger von der Nutzung durch Vertrieb von Nachdrucken auszuschließen. Er sah in dieser Ausgabe »den gesamten Schatz eines operosen Lebens«<sup>83</sup> enthalten und glaubte, sie »ohne Anmaßung eine National-Angelegenheit«<sup>84</sup> nennen zu dürfen. Auch die Absatz- und Umsatzerwartungen, die er daran knüpfte, stellten alle seine bisherigen Projekte weit in den Schatten; es bestand, wie der Verleger Heinrich Brockhaus in sein Tagebuch notierte, Aussicht auf ein »ganz kolossales Geschäft«.<sup>85</sup>

In groben Umrissen dargestellt, wandte er zu diesem Zweck folgende Methoden an: Er versuchte zunächst die Verfügungsrechte an seinem Werk, besonders die Rechte zur Vervielfältigung und Verbreitung, so ausschließlich wie möglich zu gestalten und auf diese Weise Nachdrucke zu unterbinden. Er war sehr erfolgreich bei dem Versuch, die Kosten dieses Verfahrens, die ihm entstanden, zu minimieren. Schließlich suchte er sich von dem durch einen hohen Exklusivitätsgrad gestiegenen Wert der Werkausgabe einen möglichst großen Anteil zu sichern, indem er nicht nur mit einem einzigen Verleger über das Honorar verhandelte, sondern die Preisbildung einem informellen Auktionsmechanismus überließ, bei dem der Zuschlag nicht automatisch nach der Höhe der Gebote erfolgte, sondern seiner willkürlichen Entscheidung vorbehalten blieb.

Am 11. 1. 1825 richtete Goethe an die Deutsche Bundesversammlung ein Gesuch, in dem es hieß, er wage »nachstehende Bitte ehrerbietigst auszusprechen«:

Daß mir durch den Beschluß der hohen Deutschen Bundes-Versammlung für die neue vollständige Ausgabe meiner Werke ein Privilegium ertheilt und dadurch der Schutz gegen Nachdruck in allen Bundesstaaten gesichert werde, unter Androhung der Confiscation und sonstiger Strafen, welche durch allgemeine, gegen das Verbrechen des Nachdrucks künftig erfolgende Bundesbeschlüsse noch festgesetzt werden möchten.<sup>86</sup>

Das Verhalten Goethes würde man in der Sprache der heutigen Wirtschaftstheorie »rent-seeking« nennen. Rent-seeking ist der Versuch, durch den Staat eine Um-

verteilung von Verfügungsrechten (unter Umständen auch ihre kostenlose Durchsetzung) zu eigenen Gunsten zu erlangen. Die dann tatsächlich erfolgte Privilegierung durch alle Bundesstaaten bedeutete insofern eine Umverteilung von Verfügungsrechten, als eine Nutzung des Werkes durch Nachdrucker, die bei der damaligen rechtlichen Situation ohne weiteres möglich war, nun zugunsten Goethes und seines Verlegers ausgeschlossen wurde.

Die von Goethe angestrebte Umverteilung der bestehenden Verfügungsrechte an seinen Werken blieb in der Bundesversammlung auch nicht ganz ohne Widerspruch. Der württembergische Gesandte etwa schrieb in einem Bericht an seine Regierung, man müsse bedauern, »daß der Dichter bei der Bundesversammlung um ein Privilegium nachgesucht habe. Nur um seines pekuniären Vorteils wegen erscheine er jetzt unter den gewöhnlichsten Bittstellern im Eingabenregister und begehre eine Ausnahme von der bestehenden Ordnung.«<sup>87</sup>

Goethe vergaß bei seinem Gesuch nicht, auch um die Zusicherung zu bitten, daß er mit den Privilegien »kostenfrey versehen werden solle.«<sup>88</sup> Auch dies war eine »Ausnahme von der bestehenden Ordnung«, denn Gebühren auf die Erteilung von Privilegien wurden im merkantilistischen Staat als eine normale Einnahmequelle betrachtet. Mit Ausnahme des Königreiches Bayern, das ihm 49 Gulden in Rechnung stellte, gewährten ihm alle Bundesstaaten »kostenfreye« Privilegien.

Mit Staunen wurde vermerkt, daß dem Juristen und langjährigen Staatsminister Goethe der Fehler unterlaufen sei, sein Gesuch über seinen Beauftragten, den preußischen Gesandten von Nagler, nicht an jeden der einzelnen 39 Bundesstaaten zu richten, sondern an die Versammlung des Deutschen Bundes, der als loser Staatenbund keinerlei eigenständige Kompetenzen hatte.<sup>89</sup>

Doch was auf den ersten Blick wie ein juristischer Irrtum Goethes aussehen mag, kann durchaus auch als ein Versuch gewertet werden, die 39 Privilegien mit möglichst geringen Transaktionskosten zu erhalten. Von Naglers Vorgesetzter, der preußische Staatsminister Graf Bernstorff, bemerkte in diesem Sinne ausdrücklich, die Bundesversammlung bilde »einen Vereinigungspunkt, wo die deutschen Regierungen viel eher, als wenn Herr von Goethe bei ihnen einzeln herum sich verwenden wollte, eine gemeinsame Verabredung treffen können.«<sup>90</sup>

So erteilten denn auch, allen rechtlichen Bedenken zum Trotz, fast alle Staaten ohne weiteres Privilegien. Nur Bayern und Württemberg ließen wissen, daß sie allein »auf besonderes Ansuchen des Herrn von Goethe das Privilegium zu erteilen bereit seien.«<sup>91</sup> So mußte Goethe lediglich an diese beiden Staaten gesonderte Gesuche richten. Auch die Tatsache, daß Goethe später auf dem Titelblatt der Ausgabe den Vermerk anbringen ließ: »unter des durchlauchtigsten deutschen Bundes schützenden Privilegien«, spricht dafür, daß er bei seinem Privilegiengesuch an die Bundesversammlung keinem juristischen Irrtum unterlag, den er auf diese Weise trotz erfolgter Aufklärung wiederholte.

Ende März 1825 wurde durch Zeitungen allgemein bekannt, daß Goethe diese neue Werkausgabe plante und daß er mit großen Erfolgsaussichten die Staaten des

Deutschen Bundes um die Erteilung von Privilegien ersucht hatte. Zugleich verbreitete sich das Gerücht, daß er nicht notwendig mit Cotta, sondern unter Umständen mit einem anderen Verleger zusammenarbeiten wollte, so daß diese Werkausgabe »zur Konkurrenz freistehe«.<sup>92</sup> Nicht weniger als 36 Verleger bewarben sich um den Vertrag, und sie machten zum Teil unerhörte Angebote. Diese Gebote reichten von 50.000 Talern durch die Gebrüder Brockhaus bis zu 200.000 Talern durch das *Correspondenzblatt für Kaufleute*, das eigens die Gründung einer Aktiengesellschaft vorschlug.<sup>93</sup>

Goethe ließ Cotta (am 20. 5. 1825) wissen, er habe »ansehnliche Gebote«<sup>94</sup> von anderen Verlegern erhalten, und er forderte ihn auf: »Ich bitte daher, die Summe unbewunden auszusprechen, welche Sie mir und den Meinigen als den Schlußertrag meines ganzen schriftstellerischen Lebens zusagen können.«<sup>95</sup> Er zwang Cotta also ein informelles Auktionsverfahren auf, bei dem die Höhe des Zuschlages an Cotta auch von den Geboten anderer Verleger abhängig war. Cotta konnte sich diesem Verfahren nicht entziehen und antwortete:

Ich habe nach unserm leztern Vertrag bei gleichen Bedingungen den Vorzug vor allen andern Verlegern; ich könnte mich daher bloß darauf beschränken, zu erklären, daß ich dem höchsten Gebot beitrete und daselbige übernehme. – allein diß läge nicht in meiner Handlungsweise, die mich vielmehr veranlaßt, zu erklären, daß ich mit Vergnügen 10.000 Thaler mehr als das höchste Gebot Honorar für die neue Ausgabe Ihrer Werke von 40 Bänden auf 12 Jahre bezahle.<sup>96</sup>

Mit einiger Zeitverzögerung ließ Goethe (am 13. 8. 1825) wissen:

Um aber getreulich auf die eigentliche Lage zu kommen, so sind fünfzigtausend Thaler sächsisch geboten, mit Erklärung, daß bey ernstlichem Abschluß noch eine Zulage stattfinden solle, und so wäre denn mit Herrn v. Cottas Übergebot zwischen sechzig- und siebzigtausend Thalern sächsisch der gegenwärtige Stand.<sup>97</sup>

Goethe scheint niemals im Ernst daran gedacht zu haben, mit einem anderen Verleger als Cotta abzuschließen. In einem Briefkonzept formulierte Goethe: »Welcherley anerbieten mir aber auch gemacht worden, so bin ich doch immer überzeugt, daß ich am günstigsten und sichersten wie solange Jahre auch mit Herrn von Cotta verhandelte.«<sup>98</sup> Andernfalls hätte er gut daran getan, die Rechte tatsächlich in einer formellen Auktion gegen Höchstgebot zu versteigern. Aber er mißtraute anscheinend der Solidität und Seriosität ihm unbekannter Verleger.

Hoffmann z. B. wollte Goethe zum Selbstverlag veranlassen und den Vertrieb auf Provision übernehmen. Die Gebote anderer Verleger dienten Goethe nur dazu, Cotta zu höheren Geboten zu veranlassen. Heinrich Brockhaus notierte sehr viel später in sein Tagebuch (1853): »Freilich ist ja nichts aus dem Verlag geworden, mich aber bei der Sache lebhaft beteiligt und gewissermaßen dazu beigetragen

zu haben, daß Goethe von Cotta ein viel höheres Honorar erhielt, als unter andern Umständen der Fall gewesen sein würde, wird mir stets eine angenehme Erinnerung bleiben.«<sup>99</sup> Wenn man – bei aller gebotenen Vorsicht mit Kaufkraftvergleichen – voraussetzt, daß ein Reichstaler etwa der Kaufkraft von 30 bis 50 D-Mark entspricht<sup>100</sup>, so betrug immerhin allein das Pauschalhonorar zwischen 1,8 und drei Millionen D-Mark. Goethe hatte wohl mit diesem Verfahren das höchste Honorar ausgehandelt, das bei Cottas (recht genau zutreffenden) Absatzerwartungen möglich war.

Nach alledem läßt sich wohl behaupten: Goethe war nicht nur ein bemerkenswerter Naturwissenschaftler und bedeutender Autor, sondern auch ein innovativer und erfolgreicher Literaturunternehmer.

#### Anmerkungen

1 Zit. n. Fröbe (1960), S. 204.

2 Goethe (1980), S. 749.

3 Jensen (1984), S. 93.

4 Müller (1959), S. 179.

5 Rietzschel (1983), S. 145.

6 S. dazu ausführlich Tietzel (1995).

7 Zit. n. Breitenbruch (1969), Sp. 686.

8 Zit. n. Fertig (1969), S. 381.

9 Becker (1981), S. 151.

10 Zit. n. von Ungern-Sternberg (1974), Sp. 1.378.

11 S. dazu ausführlich Tietzel (1995), S. 197-200.

12 Zit. n. von Ungern-Sternberg (1974), Sp. 1.469.

13 Goethe (1980), S. 636 f.

14 Zit. n. Fröbe (1960), S. 654 f.; s. dazu in Einzelheiten Unseld (1991), S. 48-60.

15 Vgl. Hagen (1983), S. 17.

16 Vgl. Hagen, Nahler (1966), S. 3 ff.

17 Hagen, Nahler (1966), S. 4.

18 Zit. n. Fröbe (1960), S. 196.

19 Hagen, Nahler (1966), S. 187.

20 Hagen, Nahler (1966), S. 384.

21 Vgl. Hagen (1983), S. 42-48.

22 Jensen (1984), S. 185 und Steinhilber (1960), S. 113.

23 Jensen (1984), S. 185.

24 Hagen, Nahler (1966), S. 525.

25 Hagen, Nahler (1966), S. 613f.

26 Vgl. Hagen, Nahler (1966), S. 616.

27 Zit. n. Göpfert (1981), S. B 555.

28 Müller (1959), S. 151.

29 Vgl. Berg (1966) und von Ungern-Sternberg (1982); eine nähere ökonomische Analyse des Selbstverlags findet sich in Tietzel (1995), S. 183-186.

30 Goethe (1980), S. 577.

31 Vgl. Hagen (1983), S. 50, und Fröbe (1960), S. 202, Fn 161.

32 Zit. n. Fröbe (1960), S. 208.

33 Hagen (1982), S. 224.

34 Für eine ökonomische Analyse siehe Rosen (1981), S. 845-858.

35 Gadicke (1981), S. 545.

36 Ein Almanach enthielt gewöhnlich neben literarischen Beiträgen einen Jahreskalender, und oft waren auch Kupferstiche beigegeben.

37 Wilhelm von Humboldt schrieb darüber seiner Frau: »Aber das Honorar? Es ist ein fürchterliches Geheimnis... . Stell Dir nur vor: 1000 Reichsthaler, das macht zwölf Groschen für jeden Vers.« Schiller meinte in einem Brief an Goethe dazu: »Das Werk wird einen glänzenden Absatz haben, und bey solchen Schriften sollte der Verleger billigst keinen Profit zu machen suchen, sondern sich mit der Ehre begnügen.« Jensen (1984), S. 662 und S. 655. Es spricht für das empathische Vermögen Schillers, daß er, je nachdem, an wen er schrieb, für die konfligierenden Interessen von Autoren und Verlegern ein jeweils besonderes Verständnis aufbrachte.

38 Jensen (1984), S. 662.

39 Jensen (1984), S. 30.

40 Jensen (1984), S. 28.

41 Unter »sunk costs« versteht man Investitionen in ein langfristiges Vertragsverhältnis; diese Investitionen können nicht zurückgezogen werden und haben deshalb außerhalb des Vertragsverhältnisses keinen Wert mehr.

42 Jensen (1984), S. 511.

43 Jensen (1984), S. 630.

44 Hagen (1982), S. 304.

45 Jensen (1984), S. 505.

46 Jensen (1984), S. 644.

47 Jensen (1984), S. 510.

48 Vgl. Hagen (1982), S. 259.

49 Hagen (1982), S. 194.

50 Vgl. Hagen (1983), S. 38.

51 Vgl. Hagen (1983), S. 49.

52 In einem Brief an Goethe aus dem Jahre 1825 beschrieb Cotta seine Praxis: »In einer, wie die meinige, geordneten Handlung wird genaue Inventur gehalten und aus dieser nach dem Wahrscheinlichkeits-Calcul ermessen, wann eine Auflage abgesetzt seyn kan.« Zit. n. Hagen (1983), S. 41.

53 Vgl. Hagen (1983), S. 52.

54 Hagen (1982), S. 290.

55 Zit. n. Kemp (1979), S. B 135.

56 Hagen (1982), S. 284.

57 Hagen (1982), S. 291.

58 Vgl. Hagen (1983), S. 52.

59 Hagen (1982), S. 306.

60 Hagen (1982), S. 694.

61 Vgl. Hagen (1983), S. 55.

62 Jensen (1984), S. 648.

63 Jensen (1984), S. 649.

64 Jensen (1984), S. 650 f. Dieser Vorschlag Goethes wurde »eine höchst sonderbare Bedingung« genannt, die in der Geschichte des Buchhandels wohl allein dastehe [Steinhilber (1960), S. 77, und Unseld (1991), S. 213]. Aber anscheinend wurde noch nie versucht, zu erklären, warum Goethe dieses Verfahren gewählt haben könnte.

65 Vgl. Milgrom (1989), S. 8.

66 Vgl. von Ungern-Sternberg (1982), S. 82.

67 Hagen (1982), S. 296.

68 Der Grund dafür ist, daß mit steigender Bieterzahl das zweithöchste Gebot mit dem höchsten Gebot konvergiert.

69 Jensen (1984), S. 651.

70 Jensen (1984), S. 651.

71 Jensen (1984), S. 652.

72 Jensen (1984), S. 654 und 655.

73 Jensen (1984), S. 652.

74 Jensen (1984), S. 651.

75 Christoph Martin Wieland klagte einmal, durch eine solche Manipulation habe er für seinen Roman »Agathon« statt der erwarteten 100 Louisdor nur die Hälfte erhalten, und das sei »ein starker Abfall«. Zit. n. von Ungern-Sternberg (1974), Sp. 1.386; vgl. auch Goldfriedrich (1970), S. 124.

76 Jensen (1984), S. 659.

77 Jensen (1984), S. 663.

78 Jensen (1984), S. 670.

79 Jensen (1984), S. 670.

80 Jensen (1984), S. 673.

81 Vom Standpunkt der »ewigen Verlagsrechte« aus betrachtet, wäre Vieweg dazu durchaus berechtigt gewesen, nicht aber nach dem Wortlaut der Vereinbarung. Am 21. Januar 1797 schrieb Vieweg an Goethe: »Nach dieser Zeit (d. h. nach dem Jahr 1800, M.T.) wäre es wieder Ihr Eigenthum und ich hätte es allein Ihrer Güte zu danken, wenn mir der Verlag dieses [B18] Wercks, unter dann von neuen zu schließenden Bedingungen bliebe.« Jensen (1984), S. 653.

82 Vgl. Hagen (1983), S. 33.

83 Hagen (1982), S. 292.

84 Zit. n. Kemp (1979), S. B 133.

85 Hagen (1982), S. 160.

86 Zit. n. Fröbe (1960), S. 208. Ursprünglich hatte Goethe auch die Absicht, im Ausland um Privilegien nachzusuchen, ließ sie aber fallen.

87 Zit. n. Fröbe (1960), S. 205.

88 Zit. n. Fröbe (1960), S. 205.

89 Vgl. Fröbe (1960), S. 205 und 215 ff.

90 Zit. n. Fröbe (1960), S. 206.

91 Zit. n. Fröbe (1960), S. 217.

92 Hagen (1983), S. 49.

93 Vgl. Steinhilber (1960), S. 1-13 und S. 150.

94 Hagen (1982), S. 174.

95 Zit. n. Kemp (1979), S. B 131.

96 Hagen (1982), S. 181.

97 Hagen (1982), S. 221.

98 Hagen (1982), S. 218.

99 Hagen (1982), S. 248.

100 Vgl. Engelsing (1976), S. 126, und Wittmann (1991), S. 144.

## Literaturverzeichnis

Becker, R. Z. (1981), Das Eigentumsrecht an Geisteswerken (1789), Reprint, in: R. Wittmann (Hrsg.), Quellen zur Geschichte des Buchwesens, Bd. 7.1., München, S. 95-190.

Berg, G. (1966), Die Selbstverlagsidee bei deutschen Autoren im 18. Jahrhundert. Archiv für Geschichte des Buchwesens 6, Sp. 1371-1396.

Bohn, V. (1987), Johann Wolfgang von Goethe, in: K. Corino (Hrsg.), Genie und Geld. Das Auskommen deutscher Schriftsteller. Nördlingen, S. 140-150.

Breitenbruch, B. (1969), Der Karlsruher Buchhändler Christian Gottlieb Schmieder und der Nachdruck in Südwestdeutschland im letzten Viertel des 18. Jahrhunderts. Archiv für Geschichte des Buchwesens 9, Sp. 643-732.

Engelsing, R. (1976), Wieviel verdienten die Klassiker? Neue Rundschau 87, S. 124-136.

Fertig, L. (1989), »Ein Kaufladen voll Manuskripte«. Jean Paul und seine Verleger. Archiv für Geschichte des Buchwesens 32, S. 273-395.

Fröbe, H. (1960), Die Privilegierung der Ausgabe »letzter Hand« Goethes sämtlicher Werke. Archiv für Geschichte des Buchwesens 2, S. 187-229.

Gädicke, J. C. (1981), Der Buchhandel von mehreren Seiten betrachtet (1803), Reprint, in: R. Wittmann (Hrsg.), Quellen zur Geschichte des Buchwesens, Bd. 9, München, S. 495-602.

Göpfert, H. G. (1981), Goethe und Cotta. Buchhandelsgeschichte, S. B 545 - B 558.

Goethe, J. W. (1980), Dichtung und Wahrheit. 2. Aufl., Frankfurt a. M.

Goldfriedrich, J. (1970), Geschichte des deutschen Buchhandels. Bd. 3, Reprint der Ausgabe Leipzig 1909, Aalen.

Hagen, W. (1982), Quellen und Zeugnisse zur Druckgeschichte von Goethes Werken. Teil 2: Die Ausgabe letzter Hand. Berlin (Ost).

Ders. (1983), Goethes Werke auf dem Markt der deutschen Literatur. Goethe-Jahrbuch 100, S. 11-58.

Ders. und Nahler, E. (1966), Quellen und Zeugnisse zur Druckgeschichte von Goethes Werken. Teil 1: Gesamtausgaben bis 1822. Berlin (Ost).

Jensen, I. (1984), Quellen und Zeugnisse zur Druckgeschichte von Goethes Werken. Teil 4: Die Einzeldrucke. Berlin (Ost).

Jonas, F. (o. J.), Schillers Briefe. 6. Band, Stuttgart-Leipzig-Berlin-Wien.

Kemp, F. (1979), Schwierigkeiten mit Goethe. Buchhandelsgeschichte 1979/4, S. B 129 - B 136.

McAfee, R. P., McMillan, J. (1987), Auctions and Bidding. Journal of Economic Literature 25, S. 699-738.

Milgrom, P. (1989), Auctions and Bidding: A Primer. Journal of Economic Perspectives 3, S. 3-22.

Moldovanu, B., Tietzel, M. (1998), Goethe's Second Price Auction. Journal of Political Economy, Vol. 106, S. 854-859.

Müller, F. von (1959), Unterhaltungen mit Goethe. Hrsg. v. R. Grumach, München.

Nahler, E., Nahler H. (1986), Quellen und Zeugnisse zur Druckgeschichte von Goethes Werken. Teil 3: Die nachgelassenen Werke und die Quartausgabe. Berlin (Ost).

Perthes, F. C. (1970), Der deutsche Buchhandel als Bedingung des Daseyns einer deutschen Literatur (1816). Stuttgart.

Rietzschel, E. (Hrsg.) (1983), Gelehrsamkeit ein Handwerk? Bücherschreiben ein Gewerbe? Dokumente zum Verhältnis von Schriftsteller und Verleger im 18. Jahrhundert in Deutschland. Frankfurt a. M.

Rosen, S. (1981), The Economics of Superstars. American Economic Review 71, S. 845-858.

Scheibe, S. (1961), Neue Zeugnisse zur Druckgeschichte von Goethes »Hermann und Dorothea«. Goethe. Jahrbuch der Goethe-Gesellschaft N. F. 23, S. 265-298.

Schleif, W. (1965), Christian Friedrich Himburg, der Raubdrucker von Goethes früheren Schriften, und der Kampf der Schriftsteller jener Zeit um ihre Autorenrechte. Goethe. Jahrbuch der Goethe-Gesellschaft N. F. 27, S. 253-278.

Siegert, R. (1978), Aufklärung und Volkslektüre. Exemplarisch dargestellt an Rudolph Zacharias Becker und seinem »Noth- und Hilfsbüchlein«. Archiv für Geschichte des Buchwesens 19, Sp. 565-1348.

Steinhilber, H.-D. (1960), Goethe als Vertragspartner von Verlagen. Diss., Hamburg.

Tietzel, M. (1992), Goethe – ein homo oeconomicus, in: M. Tietzel (Hrsg.). Kunst und Ökonomie. Sonderheft Homo oeconomicus IX (2), S. 303-355.

Ders. (1995), Literaturökonomik, Tübingen.

Ungern-Sternberg, W. von (1974), Chr. M. Wieland und das Verlagswesen seiner Zeit. Studien zur Entstehung des freien Schriftstellertums in Deutschland. Archiv für Geschichte des Buchwesens 14, Sp. 1211-1534.

Ders. (1982), G. E. Lessing: »Leben und leben lassen Ein Projekt für Schriftsteller und Buchhändler.« Datierungsproblem, buchhandelsgeschichtlicher Kontext, Interpretation, in: R. Wittmann, B. Hack (Hrsg.), Buchhandel und Literatur. Wiesbaden, S. 55-128.

Unsel, S. (1991), Goethe und seine Verleger. Frankfurt a. M.

Vickrey, W. (1961), Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders. Journal of Finance 41, S. S. 37.

Wittmann, R. (1982), Buchmarkt und Lektüre im 18. und 19. Jahrhundert. Beiträge zum literarischen Leben 1750-1880. Tübingen.

Ders. (1991), Geschichte des deutschen Buchhandels. Ein Überblick. München.

Manfred Tietzel ist Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Methodenlehre und Finanzwissenschaft, an der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg