

— oder wie sie mit geläufigerer Bezeichnung belegt werden: Skontri — sind am zweckmäßigsten auf dauerhaftem mittelstarken Karton zweiseitig gedruckt herzustellen. Die unter »Vorberechnung« gegebenen Beispiele zeigen eine sich vorteilhaft bewährte Fassung des Formulars. Mit der Größe von 22:30 cm ist gut auszukommen.

Auf die Skontri wird nur die Gesamtsumme der Herstellungskosten übernommen. Die alljährlichen Vertriebskosten und die sonst entstehenden Extraausgaben für Umbinden usw. sind auf dem Erfolgskonto zu belasten und werden zu diesem Zwecke aus dem Kassenbuche, dem Buchbinder-, Druckerei- und Papierbuche, dem Inseraten- und Beilagenbuche, Klischeeherstellungs- und Verkaufsbuche, Autorenbuche (Teil- oder Nachzahlungen von Honorar, Einnahme für verkaufte Übersetzungsrechte usw.) und Portobuche, nötigenfalls auch aus den Lieferantenrechnungen zusammengetragen. Empfehlenswert ist es, für diese Zwecke die Rechnungen zugrunde zu legen, und an Hand der Bücher die Vollständigkeit zu kontrollieren. Bei Werken, die von der Buchbinderei nur nach Bedarf in entsprechender Anzahl hergestellt werden (wo also nicht auf einmal die ganze Auflage fertiggestellt bzw. abgerufen wird), ist die Buchbinderarbeit nur jährlich je nach Abnahme mit auf das Skontro zu setzen. Um nun für den jährlichen Abschluß der Erfolgskonten eine Erleichterung und Sicherung zu haben, empfiehlt sich eine Aufstellung derjenigen Werke, bei denen die Buchbinderarbeit bereits voll belastet ist. Werden an Exemplaren solcher Bücher Reparaturen vorgenommen, so sind die Kosten dafür natürlich trotzdem dem Skontro zu belasten.

Für Ausgabenposten, an denen verschiedene Artikel des Verlags partizipieren (z. B. bei Sammelprospekten und größeren Inseraten), sind besondere Sammel- oder Verteilungskonten anzulegen, und der auf das einzelne Werk entfallende Teil in Gesamtsumme als Anteil dem Erfolgskonto unter Angabe der Nummer des Sammelkontos zu belasten.

Die Zahl der abgesetzten Exemplare und die vereinnahmten Beträge weist die Statistik aus. Die Vorratsangabe ist dem Inventurbuche oder den einzelnen Lagerbüchern zu entnehmen. Wohl zu berücksichtigen ist dabei, daß bei Artikeln, von denen die beim Buchbinder lagernden broschierten und gebundenen Vorräte unbezahlt sind, diese fertigen Exemplare nur als Rohvorrat eingesetzt werden, weil sonst durch das Mehr der Broschur- oder Einbandkosten diese Exemplare der Vorräte eine unrechtmäßige Höhe erreichen. Die Folge davon wäre sonst, daß der Gewinn am Absatz in diesem Jahre sich ebenfalls unrichtig ausweist und daß bei tatsächlicher Abnahme und Bezahlung dieser Exemplare in den folgenden Jahren eine weitere Verschiebung eintreten würde.

Im gewöhnlichen Lauf der Dinge bietet ein Skontro nach dem Jahresabschluß fast immer das gleiche Bild: Vorhandener Jahresgewinn und Verminderung der Herstellungskosten oder nach deren Deduktion Erhöhung des Reingewinns. Bei größeren, nicht rentierenden Vertriebsaufwendungen kann aber auch der Fall eintreten, daß sich ein Verlust am Jahresabsatz und eine Erhöhung des noch zu deduzierenden Betrags bzw. Verminderung des Reingewinns zeigt. Auch auf diese Bewegungen der Ergebnisse und ihre Ursachen soll im Nachstehenden näher eingegangen werden.

Honorar.

Es ist nicht selten, daß das Autorhonorar eines Artikels nur für einen Teil der Auflage bezahlt wird, während der Honorarrest nach Absatz einer bestimmten Anzahl Exemplare fällig ist. Das geschieht besonders in solchen Fällen, wo der Absatz voraussichtlich nicht die ganze Auflage trifft. Es wird dabei meist auch nur das bei Erscheinen tatsächlich gezahlte Honorar in die Kalkulation mit eingesetzt. Das hat wohl den Vorteil für sich, daß der Herstellungskostenpreis des einzelnen Exemplars niedriger gestellt werden kann. Wenn jedoch der Honorarrest später doch gezahlt wird und der Ladenpreis wäre seinerzeit ebenfalls im Verhältnis zum Exemplarkostenpreis ermäßigt worden, so würde durch die Nachzahlung der Gewinn an diesem Unternehmen bis zu einem gewissen Grade illusorisch. Andererseits bildet freilich dieser noch nicht gezahlte Honorarrest keinen eigentlichen Bestandteil der Kalkulation. Da es jedoch für die Käufer der Bücher vielfach ohne Belang ist, ob der Ladenpreis durch die erst später fällige Honorarteilzahlung um einige Pfennige — und um diese handelt

es sich meist nur pro Exemplar — niedriger ist, als wenn dem Verfasser das Honorar im voraus voll bezahlt würde, während für den Verlag die Mehreinnahme von erheblicher Bedeutung ist, so empfiehlt sich in Zweifelsfällen ein Mittelweg. Dieser besteht darin, daß man die Kalkulation zwar nur mit dem wirklich gezahlten Honorarbetrag aufstellt, aber die Preisbemessung so hält, wie sie sich bei Zugrundelegung des vollen Honorars ergeben würde. Dieser scheinbar höhere Gewinn wird aber auf sein natürliches Maß zurückgeführt, sobald der Honorarrest zur Auszahlung gelangt. Es besteht nur die Frage: wie ist im vorerwähnten Falle die nachträgliche Zahlung des Honorarteiles auf dem Erfolgskonto zu behandeln? Für das erste erfolgt Belastung als Ausgabe in dem betreffenden Jahre. Dadurch wird der Absatzgewinn dieses Jahres erheblich geschmälert, wenn nicht gar in einen Verlust verwandelt, und der noch zu deckende Betrag der Herstellungskosten erhöht sich um diese Zahlung. Ist bereits ein Reingewinn erzielt, so verringert er sich ebenfalls. Einem anderen Modus, wonach sich der zur Zeit des Abschlusses vorhandene Vorrat um den auf das einzelne Exemplar davon entfallenden Teilbetrag der Honorarrestzahlung erhöht, ist nicht das Wort zu reden, da es Grundsatz sein sollte, daß der Selbstkostenpreis für die Laufzeit der Auflage unveränderlich bleibt. Das ergäbe, daß alle diese Extraausgaben nur in diesem einen Jahre vermindern auftraten, die anderen Jahre bringen dann wieder den vorgesehenen Normalgewinn. Bei Pauschalhonoraren ist diese Nachberechnung vermieden.

Bei einzelnen Artikeln, besonders Schulbüchern, kommt es vor, daß die vorgesehene Anzahl der über die Auflage hinaus honorarfrei gedruckten Werbeexemplare überschritten wird. Soweit der Vertrag keine Bestimmung darüber enthält, wird in den meisten Fällen der Autor sich nach Auseinandersetzung der Sachlage bereit erklären, auf das Honorar für diese mehr abgegebenen Freieemplare zu verzichten, kommt doch der etwaige Erfolg dieser Mehrausgabe ihm ebenso zugute wie dem Verleger. Für gewöhnlich wird diese Frage spruchreif, wenn die Auflage zu Ende geht und mit dem Verfasser Verhandlungen wegen der Neuausgabe gepflogen werden. Wird der Honorarabzug für diese Exemplare praktisch, so ist, wenn das Resthonorar erst gezahlt wird, dessen Ermäßigung gegeben, und eine besondere Behandlung kommt dafür nicht in Betracht. Wird dagegen dieser Nachlaß für die Zahlung des Honorars der Neuausgabe vorgesehen, so ist der Abzugsbetrag dem Skontro der alten zu Ende gehenden Auflage gutzubringen und das volle Honorar in die Kalkulation der Neuausgabe einzustellen.

Gesetzesausgaben, Kommentare, juridische Werke, Schulbücher, wissenschaftliche Werke usw. müssen des öfteren veränderten Neuauslagen Platz machen, ohne daß die Vorräte der laufenden Auflage verkauft sind. Mag die Ursache dafür in neuen gesetzgeberischen Maßnahmen, Anordnungen von Behörden, wissenschaftlichen Fortschritten usw. zu suchen sein oder geschieht es zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit, — fast immer trifft den Verleger ein erheblicher Verlust. Hinzu kommt vielfach noch das Risiko, das der Verleger durch Herausgabe der Neuausgabe eingeht, denn nicht immer sind die Änderungen, besonders bei Artikeln mit fest umschriebenem Interessentenkreis, in der Auffassung des Publikums derart, daß sich die Anschaffung dieser veränderten Auflage als notwendig oder angebracht erweist. Nach Ausverkauf der laufenden Auflage wäre möglicherweise der Abnehmerkreis erschöpft gewesen. So sieht sich der Verleger vor die Notwendigkeit gestellt, durch Rückruf und Vernichtung der derzeitigen Auflage deren Gewinn stark zu schmälern, wenn nicht gar hinfällig zu machen und bei der Neuausgabe sich bestenfalls mit der Deckung der Selbstkosten zu begnügen. Da in solchen Fällen dem Verleger wohl nicht recht zugemutet werden kann, neben seinen sonstigen starken Ausfällen auch Honorar für die nicht abgesetzten Exemplare der Auflage zu zahlen, so wird er sehen müssen, den Autor zum Verzicht auf das Honorar für diese zu bewegen, wenn ihm nicht vertraglich ein klares Recht zur Honorarkürzung für solche Vorkommnisse zusteht. Ein solches nicht bezahltes oder in Abzug gebrachtes Honorar ist dann je nach Sachlage ebenfalls so, wie zuletzt besprochen, auf den Skontri zu verbuchen: bei noch zu zahlendem Resthonorar Verminderung der