

chen, ob und wie überhaupt eins von diesen durchführbar ist, und wenn ja, welchem von beiden der Vorzug zu geben ist.

Daß der Verlag bei seinen einzelnen Neuerscheinungen den gegenwärtigen Teuerungsverhältnissen in der Preisbildung Rechnung tragen wird, ist ja selbstverständlich, aber bei seiner ohnehin eingeschränkten Verlagstätigkeit kann ihn die höhere, übrigens auch nur auf den zeitweiligen Verhältnissen beruhende Preisfestlegung einer einzelnen Neuerscheinung nicht für den Ausfall schadlos halten, den sein übriger Verlag erleidet, der besonders durch Verteuerung der Einbände wie aller Buchbinderarbeit schwer betroffen wird. Es ist also eine ganz verkehrte Ansicht — die aber nichtsdestoweniger oft genug verfochten wird —, daß das bereits erschienene Buch keines Preisaufschlags bedürfe. Gerade dieses muß teurer verkauft werden, denn der Verleger, der bei neuerscheinenden Büchern, bzw. Neuauflagen den Preis nicht nach seinen gegenwärtigen Herstellungskosten festsetzt und sich mit seinem Autor nicht wegen eventueller Abänderung vertragsmäßig festgelegter Preise im einzelnen Falle verständigt, ist überhaupt kein Kaufmann und verdient es nicht besser, wenn er seine Rechnung nicht findet.

Es handelt sich nun darum: soll der Preis aller Bücher höhergesetzt werden a) im einzelnen durch jeden Verleger, b) durch einen allgemeinen, dauernden, bibliographisch festzulegenden Preisaufschlag, der durch den Börsenverein im Einverständnis mit dem Verlegerverein festgelegt wird, oder soll ein vorübergehender Preisaufschlag, ein sogenannter Teuerungszuschlag erhoben werden. Welcher Art dieser Teuerungszuschlag sein müßte, darauf komme ich nachher noch zu sprechen.

Meine Ansicht geht nun dahin, daß ein fester Preisaufschlag, der nur im einzelnen Falle von jedem Verleger gemacht werden könnte, großen Schwierigkeiten begegnet. Erstmals urheberrechtlicher Art, wie dies auch in dem Gutachten des Herrn Justizrat Dr. Anschütz bereits näher ausgeführt ist. Bei der großen Anzahl von dabei interessierten Autoren ist es eine Riesenarbeit, sich mit allen Autoren im einzelnen darüber zu verständigen, ja es wird zum Teil überhaupt nicht durchführbar sein oder mindestens enormen Zeitverlust verursachen, weil eine große Anzahl von Autoren, die im Felde stehen oder sich im Auslande befinden, nicht erreichbar sein wird. Zudem ist mit diesen, dem praktischen Leben oft so weltfremd gegenüberstehenden Leuten in solchen Dingen zu verhandeln, ein Kunststück! Es handelt sich doch — darüber muß man sich vor allen Dingen klar sein — nicht nur um einen im einzelnen greifbar nachweisbaren Minderverdienst, sondern um eine allgemeine, dem ganzen Betriebe zur Last fallende Verteuerung aller Unkosten. Nicht der im einzelnen Werke nachweisbare Bruttonutzen, sondern der Nettoeingewinn des Gesamtbetriebes ist es, der in einer Weise beschnitten wird, daß der für Handlungsunkosten bei der Kalkulation in Anrechnung gesetzte Aufschlag sämtlicher Verlagsartikel nicht mehr ausreicht, um eine Existenz zu ermöglichen. Wie viele Verleger sind denn in der Lage, längere Zeit mit Verlust zu arbeiten und von ihren Ersparnissen zuzufressen? Man sehe sich doch mal die Jahresberichte der buchhändlerischen Aktien-Gesellschaften näher an! Bei den weitaus meisten Verlegern steckt das Vermögen im Geschäft, und wenn der Nutzen ausbleibt, dann geht ihnen auch meist der Atem aus, wie wir dies an Konkursen angesehener Firmen erlebt haben. Wie viele Werke gehen aber überhaupt nicht, ja bringen nur Verluste! Unter hundert Büchern gehen gut kaum 10 %, so daß die wenigen gutgehenden Werke die Unkosten für die 90 % nicht oder wenig gehenden mit tragen müssen. Es wird also der Bruttonutzen an einem einzelnen Werk dem Nichtfachmann oft genügend erscheinen, während der Verleger mehr Nutzen haben muß, um überhaupt existieren zu können. Es kann und darf also der Nutzen eines einzelnen Buches für die Beurteilung der Sachlage niemals maßgebend sein; sondern die Verkürzung des Gesamtnutzens durch die Summe aller Mehrkosten, soweit sie die Existenzmöglichkeit des betreffenden Verlegers in Frage stellt, muß die Grundlage für die Beurteilung bieten. Das begreift natürlich selten ein Autor, ja leider auch sehr oft der Sortimenter nicht, und daher rühren die schiefen Urteile über den Verdienst des Verlegers. Der glän-

zende Bruttonutzen, den ein gutgehendes Buch hat, verleitet nur zu oft dazu, den Nettoverdienst des Verlegers im ganzen ganz falsch einzuschätzen.

Dann kommt das Hindernis, das die Bibliographie bietet. Die Preise für die betreffende Auflage sind längst festgelegt, und nun soll plötzlich der Sortimenter mehr dafür verlangen. Er wird also genötigt sein, die betreffende Ankündigung des Verlegers hervorzuheben, um sich dem Kunden gegenüber zu rechtfertigen. Welche Belästigung für den Sortimenter, während bei dem durch Plakat und die Presse bekanntgegebenen festen Teuerungsaufschlag auf alle Bücher sich kaum Störungen ergeben werden! Wird nicht der Verleger für die Ankündigung und Verbreitung seiner Preisaufschläge so viel an Reklame aufwenden müssen, daß der erstrebte Nutzen um so viel herabgemindert wird, daß es die Mühe kaum lohnt? Dazu die ungeheure Arbeit der Verständigung mit den Autoren, Behörden usw.

Wie viel einfacher ist dagegen ein allgemein angenommener Teuerungszuschlag, zu dem der Beschluß der Allgemeinheit verpflichtet! An ihn ist das Publikum bei allen anderen Bedürfnissen des Lebens jetzt so gewöhnt, daß er überhaupt kaum mehr auffällt. Wenn auch der einzelne vielleicht über die Erhöhung schimpft, er zahlt. Juristische Einwendungen dürften in Anbetracht der Kriegszeit sehr leicht zu beseitigen sein. Der eigentliche Preis des Buches bleibt ja bestehen und macht daher in bibliographischer Hinsicht keine Schwierigkeit. Da aber nicht der einzelne Verleger den Ladenpreis ändert, sondern nur die Gesamtheit der Buchhändler einen vorübergehenden Teuerungszuschlag festsetzt, so würde der einzelne Autor meines Erachtens gar nicht die Möglichkeit haben, gegen seinen Verleger auf Grund des Urheberrechts vorzugehen, wie er auch gegen den einzelnen Sortimenter, der nur dem Verleger gegenüber verantwortlich ist, nichts ausrichten kann, wenn dieser seine Ware mit Spesen-Aufschlag verkauft. Daß dieser allgemeine Spesenaufschlag (mag man ihn meinetwegen Besorgungsgebühr, Postaufschlag nennen) auf den Umsatz, wohlverstanden nicht auf das einzelne Buch, ein berechtigter ist, kann jederzeit nachgewiesen werden. Er kommt ja auch sofort wieder in Fortfall, sobald seine Ursachen beseitigt sind. Das etwa vom Absatz zu berechnende Honorar des Autors kann durch den Teuerungszuschlag in keiner Weise beeinflusst werden. Der Teuerungszuschlag gehört auch nicht zur Preis-Kalkulation eines bereits erschienenen Buches, denn diese ist ja abgeschlossen, sondern ist nur als ein Zuschlag auf die allgemeinen Geschäftskosten anzusehen.

Was nun die Höhe des Teuerungszuschlags anbetrifft, sowie die Frage, ob er von allen Büchern zu erheben ist, ob nur die gebundenen, am meisten belasteten Bücher zu erhöhen sind, ob die billigen broschierten Hefte, bis 50 Pfg. sagen wir mal, auszulassen sind, das sind alles Fragen, über die man sich verständigen kann. Wenn der Verband Hannover-Braunschweig einen Satz von 10 % Aufschlag auf den Ladenpreis für das Publikum, 10 % auf den Nettopreis für das Sortiment, vorschlug, so war dafür die Absicht maßgebend, einen positiven Satz festzulegen, der für die Berechnung am wenigsten Schwierigkeiten und Unklarheiten bot. Über ihn läßt sich durchaus reden. Es dürfte vielleicht eine Teilung des Nutzens zu empfehlen sein, was man dadurch erreichen würde, daß der Verlag nur 7 % auf den Nettopreis schlägt.

Daß bei dem beantragten Aufschlag der Nutzen des Sortiments bei geringer rabattierten Werken geringer als der des Verlegers ist, scheint mir berechtigt zu sein, weil dieser die höheren Unkosten hat, wie ich bereits anfangs ausgeführt habe. Bei 50 % Rabatt gleicht sich der Nutzen für beide aus. Der Unterschied wird auch dadurch gemildert, daß das Sortiment seinen Lagerbestand ebenfalls mit Aufschlag verkauft, dabei also die 10 % allein als Nutzen hat, was vom kaufmännischen Standpunkt nur zu billigen ist, wie ich ebenfalls vorher schon erwähnt habe. Der Teuerungszuschlag hat an sich nicht den Zweck, die zwischen Sortiment und Verlag bezüglich des Rabatts bestehenden Gegensätze zu beseitigen — das ist eine besondere Aufgabe, die hiermit nicht verquittet werden darf —,