

für Reklame, Geschäftsbesen, Risikoprämie und Gewinn sich sehr wohl begnügen können. Macht rund 5 M 15 S. Der Verleger fordert vom Sortimentler also: 10 M 90 S. Und der Sortimentler würde für weniger als 20 M verkaufen. Die Papierpreisermäßigung hätte sich also in einer Buchpreisermäßigung von reichlich 20 v. H. ausgemirkt!

Eine Buchpreisermäßigung liegt aber heute auch im Interesse der Papierindustrie, soweit ihr nicht die hohen Dividenden der letzten Jahre den Blick für morgen und übermorgen getrübt haben.

Ich habe vom Durchschnittsbuch und vom Durchschnittsverleger geredet. Wollte ich von meinem eigenen Verlage ausgehen, der mit sehr hohen Auflagen, also »niedrigen« Buchdruckerrechnungen arbeitet, sehr geringe Reklamebelastung und sehr mäßige Risikoprämien benötigt, so würde meine Rechnung ohne künstliche »Frisur« ergeben haben, daß ein Papiermaß von 25 v. H. (bei gleicher Qualität wie jetzt) eine Buchpreisermäßigung von mindestens ebenfalls 25 v. H. ermöglichen würde; wahrscheinlich aber eine solche von 30 bis 33 1/2 v. H. Denn ich würde meine Produktion bei erträglichen Papierpreisen (hinter deren Bedeutung bei mir die Bedeutung aller anderen Preise zurücktritt) mit demselben geschäftlichen Apparat leicht vervierfachen können.

Die ungesunden Papierpreise verderben nicht nur dem Buchhandel, sondern auch der Papierindustrie die ungeheure Zukunftschance, die an sich gegeben war und auch heute noch wohl gegeben wäre: die Chance, ein 60-Millionen-Volk, das keine Bücher kaufte, über Nacht zu einem Volke umzuschaffen, das das Buch zu den selbstverständlichen Konsumartikeln des Lebens rechnete.

Ich sage nicht, daß die Papierindustrie allein es versäumt hat, an diese Chance zu denken, um ihrer eigenen Zukunft willen. Auch die anderen Zweige des Buchgewerbes haben sie vielfach nicht erkannt. Kein Zweig aber hat so gegen ihre Verwirklichung gehandelt wie die Papiererzeugung.

Diese Veröffentlichung in Nr. 13 der Papierzeitung hat erneut die Stellungnahme einer Papierfabrik und einer Zellulosefabrik veranlaßt. In Nr. 17 der Papierzeitung schreibt die Papierfabrik:

Der Papierpreis und der Bücherpreis.

Unter dieser Überschrift erschienen in der Papier-Zeitung vom 13. Februar zwei Aufsätze, welche sich mit der von uns in der gleichen Zeitung vom 20. Januar aufgeworfenen Frage unter derselben Überschrift befassen. In beiden Abhandlungen wird behauptet, daß die Schuld an den hohen Bücherpreisen im wesentlichen die Papierpreise tragen. Diese Behauptung wird in der Tagespresse in letzter Zeit in noch schärferer Form vorgebracht, weshalb wir nochmals in dieser Angelegenheit das Wort ergreifen. Zunächst erweitern wir das in der Papier-Zeitung vom 20. Januar gebrachte Beispiel. Wir kauften in guten Buchhandlungen zehn von verschiedenen namhaften Verlagsanstalten in letzter Zeit herausgegebene Bücher. Diese zehn Bücher kosteten zusammen 324,25 M, wogen zusammen 5,57 kg und waren sämtlich auf holzhaltiges Papier gedruckt, dessen Kilopreis jetzt zwischen 4,50 M bis 5,25 M frei Verbrauchsstelle schwankt. Rechnet man das Einbandgewicht zum Papierpreise, sowie 10 v. H. Mehrverbrauch für Ausschuß, Abschnitt usw., so kostet das Papier unter Berücksichtigung seiner Qualität reichlich gerechnet höchstens 32,50 M, also den zehnten Teil des Bücherladenpreises. Wenn es überhaupt möglich wäre, den Papierpreis heute um 25 v. H. zu senken, so würde hierdurch die Verbilligung der Herstellungskosten obiger Bücher 8,13 M, d. h. noch nicht 3 v. H. des Bücherladenpreises betragen. Nach der Berechnung des Herrn Verlegers S. müßte allerdings dann auch der Ladenpreis von 324,25 M um 25 v. H. auf 243,19 M sinken, was wir jedoch bestreiten, denn Herr S. rechnet in einer Weise, die wir nicht anerkennen können. Wir haben in unserem ersten Beispiel den Papierpreis mit 2 M sehr reichlich bemessen. Das Buch wiegt mit Einband 350 g, dazu 10 v. H. für Ausschuß usw., ergibt 385 g. Das verwendete Papier ist Stoffklasse I und mit 4,50 M für ein Kilo frei Verbrauchsstelle erhältlich. Demnach würde das Papier 1,73 M gekostet haben, doch haben wir 2 M gesagt, um gegen jeden Einwand sicher zu sein. Wenn nun Herr S. zu seiner Berechnung über unser Beispiel den von ihm angegriffenen Papierpreis um 50 v. H. auf 3 M erhöht, so ist dieses Verfahren nicht zu rechtfertigen. Berechnungen auf solchen Grundlagen sind Zerrbilder. Jedenfalls hat der Papierpreis auf die Büchervertierung nicht die ausschlaggebende Wirkung, die ihm zugeschoben wird, auch nicht auf die Höhe der Auflagen, denn hier spielt die gesunkene Kaufkraft die erste Rolle. Preisermäßigungen von 25 oder gar 33 v. H. werden vorläufig Illusionen bleiben müssen, und wir betrachten es als Papierfabrik als unser gutes Recht, uns dagegen zu wehren, daß man uns in der Öffentlichkeit in verblümter Weise des Wuchers beschuldigt. Für uns ist bewiesen, daß der Papierpreis gegenwärtig nur einen

sehr geringen Teil, etwa ein Zehntel, des Bücherladenpreises beträgt, weshalb die Papiervertierung nicht die Hauptursache für die Büchervertierung sein kann.

Die »Papierfabrik« bestreitet die Richtigkeit der Berechnung des Einsenders S. in Nr. 13, die im wesentlichen mit der Berechnung des Herrn Geh. Hofrats Siegismund in derselben Nummer übereinstimmt. Wir müssen aber auf Grund der Erfahrungen unseres Verlages die Richtigkeit der Berechnung dieser beiden Verleger bestätigen. Danach betragen die Herstellungskosten der Bücher (nach Abrechnung der berechtigten Aufschläge der Verleger und der Sortimentler) nur etwa ein Viertel des Ladenpreises, sodaß die Ermäßigung des Papierpreises eine weit höhere Ermäßigung des Ladenpreises zur Folge haben muß, als die »Papierfabrik« errechnet. Schriftleitung.

In Nr. 18 der Papierzeitung schreibt die Zellulosefabrik:

Infolge Abwesenheit vom Hause kommt uns der Artikel in Ihrer Nummer 13 »Der Papierpreis und der Bücherpreis« von Geheimrat Siegismund und dem Verleger S. erst heute zu Gesicht. Unseres Erachtens beweisen diese beiden Herren das Gegenteil von dem, was sie beweisen wollen. Die Zahlen des Geheimrats Siegismund sind am klarsten, weshalb wir uns an diese halten wollen, denn der Verleger S. sagt in seinen Zahlen genau dasselbe.

Wenn man bei einem Abbau der Bücherpreise anfangen will, so muß man doch bei den Hauptposten und nicht bei den Nebenposten beginnen. Herr Geheimrat Siegismund weist nun in seinem dritten Beispiel nach, daß die Herstellungskosten eines Exemplars des gedachten Buches 17 M 10 S betragen, der Ladenpreis dagegen 68 M. Der Weg vom Hersteller bis zum Verkäufer beträgt also 60 v. H. der gesamten Unkosten, und hier müßte doch, wenn man ernstlich an die Verbilligung der Bücher herangehen wollte, in erster Linie angefaßt werden. Der Papierpreis beträgt nicht einmal 9 v. H. des Ladenpreises, und wenn man das Papier ganz und gar schenken wollte, so würde sich der Ladenpreis nur von 68 M auf 62 M vermindern.

Nun wollen wir prüfen, wieviel wirklich die Papierfabriken in der Lage wären, zur Verminderung des Buchpreises beizutragen, wenn sie ihre gesamten Dividenden, soweit sich das Papier auf den Buchpreis bezieht, verschenken wollten. Die von uns in die Debatte geworfene Zahl von 25 v. H. war phantastisch hoch angenommen, um zu zeigen, daß selbst bei einem so hohen Prozentsatz der Buchpreis sich nur um einen unwesentlichen Teil vermindern würde.

Eine Papierfabrik hatte im Frieden einen etwas größeren Umsatz, als ihr investiertes Kapital betrug. Durch die Vertierung der Rohmaterialien (das Holz ist um das 20fache gestiegen, die Arbeitslöhne durch die 3 Wechselschichten um über das 20fache, die Kohlen um das 20- bis 35fache usw.) ist der Umsatz der Papierfabrik entsprechend in die Höhe gegangen. Je nachdem die Papierfabrik besser oder schlechter mit Kohlen und sonstigen Rohmaterialien beliefert wurde, hat sie deshalb ein Vielfaches an Umsatz ihres Anlagekapitals erzielt, sagen wir das 10- bis 20fache und mehr. Nehmen wir sehr schlechte Verhältnisse einer Papierfabrik an, und zwar einer solchen, welche nur etwa das 10fache ihres Anlagekapitals umgesetzt hat. Um runde Zahlen zu greifen, soll die Papierfabrik mit 6 000 000 M Aktienkapital arbeiten. Sie hätte also einen Umsatz von 60 Millionen Mark erzielt. Wenn sie auf den Umsatz rein netto 5 v. H. verdient (und damit muß sie schon wegen des großen Risikos, das heutzutage noch in der Fabrikation liegt, kalkulieren), verdient sie 3 Millionen, wäre also in der Lage, auf ihr Aktienkapital 50 v. H. Dividende zu zahlen. Es gibt sehr wenig Papierfabriken, welche einen derartigen Gewinn in ihren Dividenden wirklich aufweisen. Außerdem dürfte der größte Teil der Papierfabriken einen wesentlich höheren Umsatz erzielen, als vorher angenommen.

Nach diesen Ausführungen könnte bestenfalls eine Ermäßigung von 5 v. H. in dem Papierpreis hergegeben werden, was bei 6 M Papierpreis für das Buch 30 S ausmachen würde. — Tant de bruit pour une omelette! Zellulosefabrik.

Hieran anschließend brachte die Papierzeitung die nicht unterzeichnete Bemerkung:

Wir verweisen auf unsere Ausführungen zu der Einsendung der »Papierfabrik« in Nr. 17. — Die Zellulosefabrik zieht anscheinend nicht in Rechnung, daß (um beim oben erwähnten Beispiel zu bleiben) der Papierpreis zwar nur 9 v. H. des Ladenpreises ausmacht, aber wie alle Herstellungskosten sich im Ladenpreis vervierfachen, also auch eine Ermäßigung des Papierpreises sich im Preise um den vierfachen Betrag geltend macht. Der sehr große Unterschied zwischen Herstellungskosten und Ladenpreis beruht auf den sehr gewachsenen Unkosten und dem sehr erhöhten Risiko der Verleger und der Sortimentler. Ähnliche Unterschiede werden auch auf anderen verwandten Gebieten, z. B. im Bilderdruck, vorhanden sein und sich zunächst nicht beseitigen lassen.