

Die Meinungsverschiedenheiten zwischen Papierfabrik und Cellulosefabrik einerseits und den beiden Verlegern andererseits beruhen auf der Annahme der Cellulosefabrik und der Papierfabrik, daß die in den Herstellungskosten der Bücher enthaltenen Papierpreise durch die weiteren prozentualen Aufschläge auf diese Herstellungskosten eine Erhöhung nicht erfahren. Diese Annahme wird aber durch die mit angeführte Anmerkung der Schriftleitung der Papierzeitung bereits nach deren eigenen Erfahrungen widerlegt.

Zu den Darlegungen des Herrn Geheimrat Siegismund in Nr. 36 des Börsenblattes ist uns folgende Notiz zugesandt worden:

Kürzlich erschien im Börsenblatt eine Kalkulation des Kollegen Siegismund in Berlin. Ich möchte hier gleichzeitig im Namen einiger Stuttgarter Verleger sprechen, indem ich sage, daß wir leider nicht in der glücklichen Lage sind, derartige Kalkulationen aufzustellen. Wenn wir einen derartigen Bruttonutzen, wie ihn Herr Siegismund herausrechnet, nehmen, so würden phantastische Ladenpreise herauskommen, und wir würden außerdem riskieren, vor ein Buchergericht zitiert zu werden. Werden diese Zahlen in weiteren Kreisen der graphischen Industrie, unter Autoren usw., bekannt, so müssen wir uns darauf gefaßt machen, daß man uns nicht nur den Vorwurf der Übertreibung macht, sondern auch noch die Herstellungspreise hinaufschraubt, der Verleger kann es ja bezahlen!

Ein Stuttgarter Verleger.

Zu dieser Notiz bemerkt Herr Geheimrat Siegismund:

Der Stuttgarter Verleger meint, ich hätte einen Bruttonutzen in meinem Kalkulationsbeispiel herausgerechnet, der zu phantastischen Ladenpreisen führen müßte. Der Stuttgarter Verleger übersieht aber nach meiner Meinung, daß bei einer Auflage von 2000 Exemplaren in der Regel nicht 2000 Exemplare zum Verkauf kommen, daß vielmehr der Einnahmeposten für die Auflage auf einer wesentlich geringeren Anzahl verkaufter und bezahlter Exemplare beruht. Hiermit gewinnt die Kalkulation, die ich ja selbst nur als ein Durchschnittsbeispiel bezeichnet habe, ein anderes Aussehen.

Ich bitte übrigens hierzu auf Seite 251 des Lehrbuches des deutschen Buchhandels von Paschke und Rath, 1. Band, das über die Berechnung des Exemplarpreises Gesagte nachzulesen. Dort steht:

»Das praktische Ziel der Kalkulation besteht in der Ermittlung eines Preises für das einzelne Exemplar des Werkes, der beim Verkauf der mutmaßlich oder schätzungsweise abzusehenden Anzahl von Exemplaren so viel Gesamterlös einbringt, daß die Gesamt-Verlagskosten dadurch gedeckt werden und außerdem noch ein entsprechender Gewinn für den Verleger verbleibt.«

Wenn ich annehme, daß ich in dem Vorkriegsbeispiel von 2000 Exemplaren im allergünstigsten Falle nur mit dem Verkauf von 1500 Stück rechnen kann, so ergibt sich ein Herstellungspreis pro Exemplar von M 2.06. Hierzu kämen 25% Handlungsumkosten = M —.51. Bei den unsicheren Absatzfaktoren, die bei dieser Kalkulation, die nur einen sicheren Abnehmerkreis von 700 Exemplaren vorsah, eingesetzt werden müssen, pflegte der Verleger im Frieden im Durchschnitt 100% auf den Herstellungspreis aufzuschlagen. Es ergibt sich hiermit ein Nettopreis von M 5.14, aus dem bei einer Rabattierung von 33 1/3% ein Ladenpreis von M 7.70 entsteht.

Wenn meine jetzige Berechnung um 30 Pfennige von meiner damaligen abweicht, so beruht dies allein auf einer aus der rohen Kalkulation, wie sie nur beabsichtigt war, heraus entstandenen Abrundung, auch daher mit, daß ich den Friedensbogenpreis von 40 Pfennigen für den Druckbogen annahm.

Ähnlich ist es bei dem Nachkriegsbeispiel.

Setze ich bei einer Auflage von 2000 Exemplaren wiederum als höchstens zu erwartende Absatzanzahl 1500 an, so ergibt sich ein Herstellungspreis für das Exemplar von M 16.40. Da der Verleger heute im allgemeinen nicht mehr mit 25% Handlungsumkosten auskommt, werden auf diesen Herstellungspreis 35% aufzuschlagen sein. Hiermit entsteht ein Gesamtherstellungspreis von M 22.14. Mit einem weiteren Aufschlage von 100% kann der Verleger heute nicht mehr rechnen. Er wird sich im allge-

meinen mit einem Aufschlage von etwa 50% begnügen müssen. Seine Bücher würden zu teuer werden, wenn er den gleichen prozentualen Gewinnaufschlag wie im Frieden ansetzen wollte. Wie die Mehrzahl der Volksgenossen nicht prozentual das gleiche Einkommen wie im Frieden hat, so muß auch er sich in seinem Einkommen beschränken. So ergibt sich ein Nettopreis für das Buch von M 33.21, der bei einer Rabattierung von 33 1/3% zu einem Ladenpreise von M 49.80 führt.

Es ist nun ganz klar, daß eine so wesentliche Einkommensbeschränkung des Verlegers ihn mit Rücksicht auf die in der jetzigen Zeit beschränktere Aufnahmefähigkeit des Publikums und die erhöhten Papierpreise hindert, unter den der Kalkulation zugrunde gelegten Voraussetzungen das Risiko einer Auflage von 2000 Exemplaren zu übernehmen. Er muß das Buch auf eine Auflage von 1000 Exemplaren beschränken. Dabei wird er natürlich auf die Versendung von Konditionsexemplaren verzichten und daher seine Kalkulation auf der von ihm als sicher angenommenen Abnehmerzahl von 700 aufbauen müssen. In diesem Falle ergibt sich bei einer gleichen Berechnung wie in dem vorhergehenden Beispiel ein Gesamtherstellungspreis pro Exemplar von M 49.44, der bei einer Rabattierung von 33 1/3% zu einem Ladenpreise von M 74.15 führen würde.

Ich glaube, daß man bei einem Vergleich dieser Zahlen von einem zu hohen Bruttonutzen nicht mehr sprechen kann.

Mit Rücksicht auf die kurzen Ausführungen, die nur rohe Beispiele zuließen, hatte ich diese Kalkulation in meinem Artikel in Nr. 36 des Börsenblattes nicht so eingehend gegliedert. Ich glaubte allerdings, daß jeder Fachkundige selbst erkennen würde, daß man bei einer Auflage von 2000 Exemplaren nicht auch 2000 Exemplare absetzt.

Im übrigen gilt auch noch heute, was seinerzeit Eduard Brodhaus einmal aussprach: Das Verlagsgeschäft ist ein Risikogeschäft. Von 10 Büchern, die der Verlagsbuchhandel übernimmt, legt er bei fünfzehn Geld darauf und kann die Herstellungskosten nicht decken, bei dreien kommt er gerade auf seine Kosten, und bei den restlichen zweien muß er die Verluste, die er bei den fünfzehn hatte, decken und so viel gewinnen, daß er seinen Geschäftsbetrieb aufrechterhalten und leben kann.

Karl Siegismund.

Zu den Ausführungen in Nr. 21, Seite 94 des Börsenblattes vom 26. Januar 1921 schreibt uns der Verband Deutscher Buchbinderbesitzer, er könne die Behauptung, daß die Buchbinderarbeit jetzt das 15fache des Friedens kostet, nicht un widersprochen lassen. Es müsse nach dem heutigen Stande lauten:

»Die Buchbinderpreise sind auf das Zehnfache des Friedenspreises gestiegen.«

Wie bringen diese Mitteilung des Verbandes unseren Lesern zur Kenntnis, ohne hiermit zur Sache Stellung zu nehmen.

Gemeingefährliche Rechnungen.

Kalkulieren! Das erscheint wohl jedem Buchhandlungsbesessenen als die höchste und schwierigste Kunst des Verlegers. Muß doch der Ladenpreis so abgemessen werden, daß er auf der einen Seite niedrig genug ist, um das Publikum zum Kaufen anzureizen, andererseits hoch genug, um des Verlegers Unkosten und Risiko zu decken. Dazu kommt, daß dem Sortimentier ein möglichst hoher Rabatt eingeräumt werden muß, damit er sich fleißig für das Buch verwendet; kurzum, der Verleger sieht sich von allen Seiten in der Preisbestimmung eingeengt. Zu Friedenszeiten und bei kleineren Werken war der Zehnpfenniger eine Einheit, um die den Ladenpreis zu erhöhen oder zu erniedrigen vielleicht manchem Verleger Kopfzerbrechen machte. Wie gründlich hat der Krieg mit solchen veralteten Anschauungen ausgeräumt! Von Herrn Geheimrat Siegismund, dem 2. Vorsitzenden des Börsenvereins, der sich selbst als den »Vertreter der Gruppe der Papierverbraucher« bezeichnet, also von höchst autoritativer Stelle, sind in Verantwortung einer recht verhänglichen Anfrage der »Papierzeitung« im Börsenblatt vom 12. Februar einige Rechnungen aufgestellt worden, nach denen das Kalkulieren nicht nur eine Kleinigkeit, sondern auch eine wahre Lust — vor allem