

Es wird bei Gegenüberstellung dieser beiden Kalkulationen, die durchaus der Praxis entnommen sind und daher einen gewissen Anspruch erheben können, als typische Beispiele angesehen zu werden, zunächst ins Auge fallen, welche Ausdehnung innerhalb einer heutigen Kalkulation der Faktor Papierpreis erfahren hat und wie er sich grundlegend auf den jetzigen Buchpreis auswirkt. Weiterhin ist seit der Einführung der Umsatzsteuer und der Steigerung der Frachtkosten auf das mehr als 3000fache des Vorkriegstarifs ein Anwachsen des Verlagsunkostenfaktes bemerkbar, der vorläufig mit einer Erhöhung desselben um 5% angenommen ist. Das Ausschlaggebende ist aber, daß der Verlag heute in Rücksicht auf die schwindende Lebensnotwendigkeit des Buches zu Preisfestsetzungen gezwungen ist, die, rein kaufmännisch gesehen, einfach strafwürdig sind, weil sie das ohnehin starke Risiko des Verlagsgeschäftes so steigern, daß von einer sicheren Grundlage nicht mehr gesprochen werden kann. Nur während der Inflationsperiode, in der selbst das vor dem Bankrott stehende Unternehmen immer einen bedeutenden Zahlungsgewinn nachweisen kann, ist ein derartiger Zustand möglich, aber je mehr man hier Konzessionen macht, umso stärker ist der Fortgang des Betriebes bei Beginn der Deflation in Frage gestellt. Wir haben zu lange in der gewohnten Denkweise gelebt: Mark sei Mark, sodas wir in dem Augenblick, da wir die Kalkulation eines neuen Buches nur auf die Tagesproduktionskosten stellen und alle wirtschaftlich falschen Einstellungen (wie „billiger“ Papiereinkauf usw.) vermeiden, uns erst klar darüber werden, wie stark das Verlagsrisiko angewachsen und die Gewinnquote des Verlags zurückgegangen ist. Demgegenüber hat sich das Autorenhonorar, soweit es auf einem prozentualen Abrechnungsverfahren beruht, entsprechend dem Buchpreis der Marktentwertung angepaßt. Die Formel der Teilung des Reingewinns, die das Minimum einer kaufmännisch haltbaren Kalkulation ausdrückt und durch die Risiko und Gewinn des Verlages und Autors gleichmäßig verteilt werden, ist verschoben worden. Sie wieder herzustellen, indem dem Verlag wieder mehr gegeben wird, wäre nur möglich, wenn der Buchpreis eine starke grundsätzliche Erhöhung erführe und dadurch der Abstand zwischen Buchpreis und tatsächlicher Marktentwertung aufgehoben würde. Damit würde die schon jetzt beginnende Absatzkrise katastrophal werden. Wollen wir die Absatzfähigkeit des Buches erhalten und das frühere Verhältnis der Teilung des Reingewinns annähernd wieder herbeiführen, dann muß auch der Autor wieder seinen entsprechenden Lastenteil übernehmen. (Es wird hier nur von dem prozentualen Abrechnungsverfahren gesprochen, weil bei allen übrigen Honorarmethoden der Anteil des Autors von vornherein so vereinbart werden kann, daß die Absatzfähigkeit des Buches erhalten bleibt.)

Die Revision der Prozentverträge auf das noch wirtschaftlich Mögliche muß daher heute entweder durch Verminderung des Prozentsatzes vom Ladenpreis geschehen oder durch Honorierung vom Bruttoerlös des Verlages. Die zuletzt genannte Lösung vereinfacht das Abrechnungsverfahren, indem es von den technischen Schwierigkeiten der auseinanderzuhaltenden Ladenpreise befreit, und führt es auf einen Faktor zurück, der logischerweise allein für die prozentuale Honorierung in Frage kommt. Zu einer Zeit, da es einen festen Ladenpreis kaum noch im Katalog des Verlages gibt, ist eine Prozentabrechnung von einer Größe, die im wirklichen buchhändlerischen Verkehr durchaus variabel und unbestimmbar ist, sinnlos. Daß bei der Honorierung vom Bruttoerlös, also von den tatsächlichen Einnahmen des Verlages ohne jeden Abzug, der Einband mit honoriert wird, spielt dabei eine untergeordnete Rolle. Denn da dieses Honorarverfahren den Buchpreis nicht in dem Maße zu bestimmen vermag wie die Honorierung vom Ladenpreis, wird das Buch billiger sein können, sodas eine gewisse Erhöhung des Verhältnisses des Einbandpreises zum broschierten Preis nicht ins Gewicht fällt. Der billige Friedenseinband war an sich wirtschaftlich unlogisch.

Als Beispiel für die prozentuale Berechnung vom Bruttoerlös folgende Aufstellung, die sich an das obige Kalkulationsergebnis anschließt:

Herstellungskosten eines Romans von 20 Bogen Umfang, holzfreies Papier, 3000 Auflage ohne Honorar Mk. 3 525 000.—

Herstellungspreis des Rohexemplars	Mk. 1175.—
Broschur	ca. „ 150.—
Herstellungspreis des brosch. Expl.	Mk. 1325.—
Verkaufspreis des brosch. Expl.	Mk. 5000.—
40% Rabatt	„ 2000.—
Bruttoerlös	Mk. 3000.—
Autor: 15% Honorar	„ 450.—
	Mk. 2550.—
30% Verlagsunkosten	„ 765.—
	Mk. 1785.—
Abzüglich Herstellungspreis	„ 1325.—
Gewinn des Verlags pro Expl.	Mk. 460.—

Es zeigt sich, daß bei dem gleichen Prozentsatz vom Bruttoerlös an Stelle vom Ladenpreis das Buch, sofern es einen sicheren Absatz hat, um 1000.— Mk. billiger verkauft werden kann und das Verhältnis der Teilung des Reingewinns zwischen Autor und Verlag wieder ermöglicht ist.

Zusammenfassend kann unter Hinweis auf die Ausführungen des Grafen Kerserling (s. Bbl. Nr. 23 vom 27. Januar 1923) bestätigt werden, daß der relativ teurere Buchpreis kein Hemmnis für den Buchabsatz sein kann, weil er die Wertschätzung des Buches steigert, doch darf diese Entwicklung nicht bis zur Grenze der Unzugänglichkeit hinaufgeführt werden. Daraus ist aber zu folgern, daß dem Verlag bei der Festsetzung des Buchpreises die wirtschaftliche Rentabilität erhalten bleiben muß und er nicht allein das mit der größtmöglichen Verbilligung verbundene Opfer bringen kann. Der Weg zum Ausgleich führt über die Umstellung des prozentualen Abrechnungsverfahrens auf die ihm einzig gemäße Grundlage; den Bruttoerlös des Verlages. Die Durchführungsmöglichkeit dieses Verfahrens ist erwiesen durch das Beispiel der Deutschen Verlags-Anstalt Stuttgart. Es wäre zu wünschen, daß sich der gesamte Verlagsbuchhandel bereit fände, diesen neuen Weg zu gehen. Die bisherige Form der Abrechnung nach einem Prozentsatz vom Ladenpreis läßt sich jetzt nicht mehr durchführen, zumal da sich bei den gleitenden Preisen keine genauen Statistiken mehr führen lassen. Unter Bruttoerlös sind die tatsächlichen Einnahmen des Verlages für jedes verkaufte Exemplar zu verstehen, die sich aus Ladenpreis des Verlegers abzüglich Sortimenterrabatts ergeben. Die neue Form schließt mithin für den Autor auch die Honorierung des Einbandes und des eventuellen Valutazuschlags bei Auslandsverkäufen ein.

Zimmer stärker wird die Nervenkraft jedes Verlegers durch Korrespondenzen mit seinen Autoren belastet, die infolge der hohen Bücherpreise glauben, sie kämen in irgendeiner Weise zu kurz. Es würde diesen Briefwechsel sehr vereinfachen, wenn eine Anzahl Verleger gemeinsam ein auflärendes Rundschreiben unterzeichnen würde, das dann gedruckt würde. Ich schlage folgende Fassung vor und bitte um Zuschriften eventuell mit Verbesserungsvorschlägen an jener, die sich beteiligen wollen:

**Bücherpreis und wirtschaftliche Lage.**

**Ein Rundschreiben an unsere Autoren.**

Gewiß ist bei dem auch durch unsere Geldentwertung in nächste Nähe gerückten allgemeinen wirtschaftlichen Umsturz auf dem Büchermarkt der Autor gegenüber dem Verlag der wirtschaftlich schwächere Teil. Aber unser wirtschaftliches Denken ist unter der bisherigen steuerlichen Vorstellung, daß Papiermark gleich Goldmark, so in Unordnung geraten, ganz abgesehen von der ungeheuerlichen Aufblähung der Zahlen, daß den volkswirtschaftlich Unbefangene glaubt, der Verleger verdiene an den hohen Bücherpreisen so viel, daß der Autor darüber zu kurz komme. Darum möchten wir folgendes zur Aufklärung sagen:

Die Bücherpreise können in diesen Zeiten nie mit der Geldentwertung parallel gehen, denn sie richten sich nach der Kaufkraft des Publikums und den sich daraus ergebenden Absatzmöglichkeiten. Beispielsweise kosteten am 1. Januar alle bisher gedruckten Bücher etwa das 600fache des Friedenspreises, während die Herstellungskosten etwa das 2000fache betragen. Die Geldentwertung wirkt sich bei den Bücherpreisen im Gegensatz zu den Preisen von Lebensmitteln und Kleidung aus inneren Gründen immer erst nach sehr langer Zeit aus, und dann noch zu wenig. Der Verlag steht jetzt aber nach Ein-

