

Redaktioneller Teil.

(Nr. 194.)

Die Bücherpreise in England.

Am 22. November erschien in »The Nation and the Athenaeum« ein Aufsatz von Stanley Untwin, dem bekannten englischen Verleger, der die Bücherpreise, über die in England offenbar ebenfalls geklagt wird, zu erklären suchte. Untwin hatte den Artikel auf Anregung des Herausgebers, nicht etwa aus eigener Initiative, für das Blatt »Nation« geschrieben. Seine Ausführungen enthalten für uns so viel Beachtenswertes, daß wir sie nachstehend in vollem Wortlaut wiedergeben. Untwin schreibt:

»Nehmen wir an, es käme jemand und würde den Mut besitzen, darauf hinzuweisen, daß Bücher billig seien, wir würden ihm das wahrscheinlich entschieden bestreiten oder ihm mit einem ungläubigen Lächeln entgegentreten. Und doch — schon eine kurze Prüfung zeigt, daß es nur wenige Artikel gibt, die im Verhältnis zu den Arbeits- und Materialkosten eine so geringe Preissteigerung zeigen wie das Buch.

Die billigsten Bücher erfordern die meiste Mühe. Der Käufer jedoch, der 2 Schilling statt 1 Schilling für ein Buch der Everyman Library bezahlt, ist leicht geneigt, die Tatsache zu übersehen, daß ein Vorkriegsbuch von 10 Schilling 6 Pence noch heute das Gleiche kostet, vielleicht, wenn es hoch kommt, 12 Schilling und 6 Pence. Die Preissteigerung der teuren Bücher überschreitet selten 20%, wenn diese überhaupt gefordert werden. Und selbst diese Steigerung ist nur bedingt vorhanden, denn die meisten Verleger bewilligen den Sortimentern den von ihnen geforderten erhöhten Rabatt. Der Nettobetrag, den der Verleger erhält, übersteigt auch heute oft kaum den Nettobetrag, den er 1914 erhalten hat.

Die Bücherpreise sind für das buchlesende Publikum eine so wichtige Frage, daß es wünschenswert ist, Bescheid zu wissen, wie die einzelnen Faktoren die Bücherpreise beeinflussen und in welchem Verhältnis sie zueinander stehen.

Ich möchte mich auf die Verhältnisse beschränken, wie sie bei neuen Büchern bestehen, die in der Erstauslage in 1000 bis 2500 Exemplaren gedruckt werden, schließe also Wiederauflagen, Massenware und Schulbücher aus. Im allgemeinen kann der Bücherpreis in drei mehr oder weniger gleiche Teile zerlegt werden:

1. Die tatsächlichen Kosten der Herstellung (Papier, Druck und Einband).
2. Die Kosten des Vertriebs (Rabatt für die Buchhändler und Ausgaben für Reisende).
3. Der Rest, aus dem zu bestreiten sind:
 - a) die Reklame,
 - b) das Honorar des Schriftstellers,
 - c) die Spesen des Verlegers,
 - d) der Gewinn des Verlegers.

Es gibt kaum zwei Fälle, die sich gleichen; die Verhältnisse variieren stets den verschiedenen Umständen gemäß: zum Beispiel wenn kein Autor zu bezahlen ist, wie bei Wiederauflagen der Klassiker; wenn ein populärer Autor ein besonders großes Honorar fordert; wenn weniger Rabatt gegeben wird, wie es bei Schulbüchern der Fall ist. Als Grundlage jedoch trifft diese Einteilung überall zu. Ich werde jeden Faktor einzeln betrachten.

1. Die Herstellung.

Das Papier, das zur Bücherproduktion verwendet wird, kostet heute ungefähr Zweidrittel mehr als im Jahr 1914; so kostet eine gute Qualität von altem Velinpapier, welches man früher mit 2½ Pence kaufte, heute ungefähr 4½ Pence. Diese Preissteigerung ist erträglich im Verhältnis zu den Phantasiepreisen von 1 Schilling und 7 Pence das Pfund, welche im Jahr 1918 bezahlt werden mußten.

Das Drucken kostet ungefähr dreimal so viel wie vor dem Kriege. Die ganze Herstellung kostete 1914 oft weniger als heute der bloße Satz. Der Unterschied geht in der Hauptsache auf die Lohnsteigerung zurück, zum Teil ist die Einführung eines neuen Berechnungssystems der Drucker schuld, das ihnen zeigte, daß sie bisher mancherlei ungenügend in Anschlag gebracht und verschiedene Rechnungsposten ganz außer Acht gelassen hatten.

Der Einband. Es ist schwierig, einen richtigen Vergleich zu geben, der einen genauen Einblick gewährt. Die Preissteigerung der Bindelkosten kleiner Auflagen, sagen wir 50—250, ist viel größer als bei solchen von 1000 und mehr. Ganz im Groben gesagt, sind heute die Bindelkosten einer kleinen Auflage wesentlich mehr als das Doppelte der Vorkriegspreise, für eine größere Auflage macht es annähernd das Doppelte aus. Daß es nicht noch mehr ist, verdanken wir den verbesserten Maschinen und dem neuen Verfahren, für die im Lager liegenden Bücher eine besondere Rechnung aufzumachen. Die zwei hauptsächlichsten Faktoren der Buchbinderrechnung: Arbeit und Material, betragen das Zweieinhalbfache gegen früher.

Ziehen wir den Durchschnitt, so sehen wir, daß die Produktionskosten mehr als das Doppelte, aber weniger als das Dreifache gegen die des Jahres 1914 sind. Die Preissteigerung ist am höchsten, wenn der Satz den größten Faktor bildet; sie ist am niedrigsten, wenn die Auflage besonders groß ist. Kurz gesagt: wir brauchen jetzt 2 Schilling, wo wir früher mit 1 Schilling auskamen.

2. Der Vertrieb.

Als das Netto-System zuerst eingeführt wurde, waren die Buchhändler sehr froh, 16% Rabatt zu bekommen und noch etwa 5% Diskont beim Ausgleich ihrer Rechnung. Heute verlangen sie schlangensweg 33%, und zwar unter allen Umständen, selbst bei bloßer Besorgung auf Bestellung hin von einzelnen Büchern, die sie niemals aufs Lager nehmen.

Hier ist nicht der richtige Platz, um die Berechtigung und Unberechtigung dieser Forderungen näher zu beleuchten. Ich erwähne die Frage nur, da sie ein Faktor, allerdings ein sehr entscheidender Faktor, bei der Festsetzung der Bücherpreise ist.

Wenn in Zukunft 33% Minimalrabatt sein wird, so werden die durchschnittlichen Einnahmen der Verleger bedeutend vermindert werden, da die Grossisten und Exporteure mehr als 33% verlangen werden; außerdem geht noch die Provision für die Reisenden ab. Gegenseitig geben die meisten Verleger für gelegentliche Bestellungen von Buchhändlern einen verkürzten Rabatt; das schafft für den Durchschnitt einen Ausgleich. Wenn aber die Rabatte fernerhin noch zunehmen sollten, so wird es unvermeidlich sein, daß die Bücherpreise ebenfalls erhöht werden müssen. Dies ist ein wesentlicher Punkt, dem viele blind gegenüberstehen. Die Frage ist kurz die, ob der Verleger darauf rechnen soll, daß er durchschnittlich Zweidrittel oder nur die Hälfte des Verlegerpreises für sich als Einnahme erzielen wird, und ob er danach den Preis machen soll. Das ist der ganze Unterschied.

3. Die Reklame, Autor und Verleger.

a) Nur wenige Autoren glauben, daß für ihre Bücher genügend Reklame gemacht worden ist. Und doch ist es das Übliche, 50 englische Pfund für diesen Zweck auszugeben, wenn das Buch selbst höchstens 1000 einbringt. Das macht einen Schilling Reklamespesen für jedes Exemplar. Der Preis für Annoncen ist beträchtlich gestiegen, und man weiß, daß mit 50 Pfund nur verhältnismäßig wenig erreicht werden kann, selbst wenn man von den täglich erscheinenden Zeitungen absieht. Ein Zoll einer einfachen Druckspalte in der »Daily Mail« z. B. kostet jetzt an bevorzugter Stelle 8 Pfund. Man braucht wenigstens 6 Zoll, muß also mindestens 48 Pfund ausgeben, um einige Wirkung zu erzielen. Diese gegenwärtigen Preise für Annoncen sind ein Faktor, der die Bücherpreise stark beeinflusst.