

b) Das Honorar, das der Autor erhält, wird ihm heute in Form einer prozentualen Abgabe gezahlt, die nach dem Verlegerpreise des Buches berechnet wird. Dieses System hat viele Vorzüge; aber der Grundsatz, die Verlegerpreise als Basis zu benutzen — theoretisch wohl einwandfrei —, bewirkt doch, daß notwendigerweise eine stärkere Erhöhung der Verlegerpreise eintritt, als sonst nötig würde. Wenn die Herstellungskosten um 4 Pence teurer werden, so erhöht sich der Verlegerpreis um 1 Schilling, nicht nur um 6 Pence, weil nicht nur der Buchhändlerabatt, sondern auch die prozentuale Abgabe, die als Honorar an den Autor geleistet wird, daran partizipiert. Ich behaupte durchaus nicht, daß dies auf keinen Fall so sein dürfte (es ließe sich viel dafür und dagegen sagen), ich erwähne es nur als einen Faktor, der die Bücherpreise beeinflusst. Sicher ist, daß diese Handhabung während des Krieges viel Unheil in bezug auf Bücherpreise angerichtet hat. Mußten z. B., weil das Papier auf das Achtefache seines normalen Wertes stieg, die Autoren ebenfalls eine achtfache Erhöhung ihrer Vergütung erfahren? Wenn aber ein Pfund nur noch 10 Schilling wert ist, jeder darum eine Gehaltserhöhung verlangt, soll da der Autor nicht den gleichen Anspruch besitzen?

Ich will nicht weiter auf die »verderbliche Politik« eingehen, zu hohe Vergütungen zu bezahlen. Sehr scharf wurde hierüber von Mr. Walter Page in »A Publisher's Confessions« gesprochen, dem ausgezeichneten Verleger, der als Gesandter von Amerika nach Deutschland geschickt wurde. (Warum ist Amerika das einzige Land, das die Fähigkeiten des Verlegers in dieser Weise verwertet?) Tatsache ist jedenfalls, daß das Honorar, das dem Autor bezahlt wird, nur aus dem Unterschied, der zwischen den Produktionskosten und dem Nettogewinn des Verlegers bleibt, bestritten werden kann. Weder die von einigen verfolgte Politik, die Bücherproduktion einzuschränken, noch die von anderen verfolgte, die Buchhändlerabatte einzuschränken, ist der richtige Weg, einen größeren Spielraum dafür zu schaffen. Es geht nicht, ohne die Bücherpreise zu erhöhen.

c) Die Spesen, die auf der Arbeit der Verleger liegen, sind außerordentlich hoch. Das bedeutet nicht, daß die Geschäftsführung des Verlegers außergewöhnlich kostspielig und verschwenderisch wäre; ich glaube, die meisten arbeiten so ökonomisch wie nur irgend möglich. Aber der Umsatz ist klein im Vergleich mit den Umsätzen anderer Artikel, mit den Stapelartikeln, wie z. B. Tee, oder im Vergleich mit den Waren des täglichen Bedarfs.

Ich kenne kein Verlagshaus, dessen Spesen unter 18% sind, bei den meisten betragen sie etwa 25%. Wenn man mir nicht ohne weiteres glauben will, verweise ich auf den Fall John Murray's, der in den »Times« vom 5. bis 8. Mai 1908 ausführlich behandelt wurde.

d) Der Gewinn des Verlegers, sofern überhaupt einer erzielt wird, erfordert keine nähere Betrachtung; er ist in der Preisfestsetzung nicht so wichtig, wie man vielleicht erwarten könnte. Nicht daß der Verleger ein Philanthrop wäre, nein, aber er rechnet mit wirklichen Gewinnen erst bei späteren Auflagen. Dabei bieten sich um so bessere Möglichkeiten, je mehr die erste Auflage gefördert wurde durch Bescheidenheit in der Preisbemessung. Kommt es zu weiteren Auflagen, so wird der Verleger einen viel größeren Lohn ernten, als wenn er durch höhere Preisfestsetzung schon bei der Erstauslage einen größeren Gewinn erstrebt hätte. Ohnehin wirkt mancherlei außerdem noch auf den Verleger ein, in seinem eigenem Interesse (es gibt jedoch Ausnahmen) die Preise so niedrig wie möglich anzusetzen.

Damit dürfte die Liste der Faktoren, die die Bücherpreise beeinflussen, vollständig sein, abgesehen vom Einfluß der Auflagenhöhe.

Ich denke, daß jedem, der meine Auseinandersetzung mit Sorgfalt gelesen hat, klar ist:

1. daß der Verlegerpreis, wenn der Verleger sein Auskommen haben soll, nicht weniger als das Dreifache der eigenen Herstellungskosten (die Kosten für Papier, Druck und Einband) betragen kann;

2. daß, wenn für die Verbreitung höhere Aufwendungen in Anschlag gebracht werden sollen, der Verlegerpreis mindestens das Vierfache, wenn nicht mehr, der Herstellungskosten betragen muß.

Trotz der nicht zu bezweifelnden Tatsache, daß die Herstellungskosten verdoppelt und die Unkosten des Vertriebs und der Reklame ebenfalls gestiegen sind, ist bei den Bücherpreisen noch längst nicht einmal eine verhältnismäßige Steigerung eingetreten. Bücher sind jetzt verhältnismäßig billiger als vor dem Kriege. Es würde mehr Raum in Anspruch nehmen, wollte ich zu erklären versuchen, wie dies überhaupt möglich ist. Die drei Hauptfaktoren sind:

1. Der Verkauf von Büchern ist gestiegen. (Es ist heute möglich, wesentlich größere Auflagen herzustellen.)
2. Die Verleger arbeiten mit einem viel kleineren Gewinn. (Er genügt nicht mehr zur Deckung unvermeidlicher Verluste.)
3. Im Gegensatz zur gewöhnlichen Anschauung werden weniger Bücher herausgegeben.

Dies führt jedoch zur Frage der Überproduktion. Ich hoffe, hierüber in einem späteren Artikel zu sprechen.

Zur preistariflichen Berechnung der Druckerarbeiten.

(Schluß zu Nr. 297 und 299.)

Eine Zusage für den Auftraggeber ist auch § 121 des Preistarifs. An sich wird nichts dagegen einzuwenden sein, daß zugerichtete Probeabdrücke besonders zu berechnen sind, ebenso Aufenthalt bei Änderungen in der Maschine, wobei als selbstverständlich vorausgesetzt werden muß, daß die Ursache dieses Aufenthalts auf den Auftraggeber zurückzuführen ist. Weiter heißt es in § 121: »Wünscht der Besteller vor dem Fortdruck einen Maschinenabzug, so ist ihm die Wartezeit der betreffenden Maschine in Anrechnung zu bringen.« Um unliebsamen Auseinandersetzungen mit der Druckerei aus dem Wege zu gehen und unnötige Geldausgaben zu vermeiden, wird jeder Verleger z. B. bei Vorlage eines Maschinenabzuges es zu umgehen wissen, daß die Maschine auf den Fortdruck zu warten braucht. Er wird sich mit der Druckerei verständigen und auch darauf bedacht sein, den Maschinenaufenthalt bei notwendigen Änderungen so weit als möglich zu beschränken. Eine Druckerei, die sich in dieser Hinsicht lediglich nach der Tariffschablone richtet und nicht den Verständigungsweg vorzieht, wird über zu große Auftragseingänge wohl nicht zu berichten haben.

Bedeutend erhöht gegenüber der Vorkriegszeit wurden auch die Preise für das Anfertigen von Matrern und Stereotypieplatten. Es wird dies am besten durch die Gegenüberstellung der Vorkriegs- und der gegenwärtigen Preise veranschaulicht. (Der Preistarif von 1922 ist außer Betracht geblieben, weil er Inflationspreise enthält.) Zu berücksichtigen ist noch, daß die Berechnung der Stereotypiepreise nach dem Reichstarif des Bundes der Galvano- und Stereotypie-Anstalten Deutschlands, der aber eine Fachgruppe des Deutschen Buchdrucker-Vereins ist, erfolgt ist. Die Preise von 1924 erfahren zudem ab 1. November 1924 noch einen durchschnittlichen Aufschlag von 25—30%, der direkt als ungeheuerlich bezeichnet werden muß.

Vorkriegspreise:	Preistarif 1924:
Schlagen der Mater für 1 qcm 0.4 Pfg.	Anfertigen der Mater (Normalpreis) 1 qcm ½ Pfg.
Ausgießen der Platten (ohne Fuß) für 1 qcm 0.3 Pfg.	Ausgießen der Platte (ohne Fuß), auch beim zweiten und folgenden Guß, einschließlich Metall 1 qcm 1 Pfg.
Bei Anfertigung von Mater und Platte also 1 qcm 0.7 Pfg.	Für Holzfuß ist ½ Pfg., für Bleifuß 7½ Pfg. für den qcm mehr zu berechnen.
Für Holzfuß ist ¼, für Bleifuß 4½ Pfg. für den qcm zu berechnen.	Falls die Platten unmittelbar nach Beendigung des Druckes eingeschmolzen werden und das Metall wieder in den Besitz der Druckerei zurückgeht, sind 20% des für das Ausgießen in Betracht kommenden Preises zurückzuergeben.
Für den Fall, daß nach Beendigung des Druckes die Platten eingeschmolzen werden können, kann dem Auftraggeber eine Rückvergütung von 33% des für das Ausgießen der Platten berechneten Preises gewährt werden.	