

dem Kriege. Privat-Bibliotheken und Gelehrte sind ebensowenig in der Lage wegen ihres verringerten Einkommens große Anschaffungen zu machen, und die Studenten, die sich in der Hauptsache aus Kreisen rekrutieren, deren Einnahmen zurückgingen, sind ebensowenig in der Lage viel für Bücher ausgeben zu können (abgesehen davon, daß das Schlagwort leider noch nicht aus der Welt geschafft ist, daß Studenten jetzt keine Bücher kaufen könnten). Diesem verringerten Absatz in Deutschland steht auch kein vermehrter Absatz im Ausland gegenüber, da das Ausland, sofern es die deutschen Bücher nicht boykottiert, wegen der ungünstigen Valutaverhältnisse in vielen Ländern (Polen, Rußland, Balkan, Italien, Spanien) ebenfalls nicht in der Lage ist, Bücher in großer Zahl zu kaufen. Die notwendige Folge ist, daß eine Auflage längere Zeit vorhält, oder daß sie in einer geringeren Anzahl von Exemplaren gedruckt wird, was eine Verteuerung des Einzelexemplars zur Folge hat.

Trotz dieser ungünstigen Verhältnisse produziert der Verleger mehr denn je, was zwar sehr aner kennenswert ist, was aber zu einer Krise führen muß, wenn es nicht gelingt, auch bei der Bücher-Herstellung auf eine Verbilligung auf allen Gebieten zuzukommen. Hier darf die Verbilligung sich aber nicht nur auf einen geringeren Preis für die technische Herstellung beschränken, sondern sie muß auch auf eine vernünftige Gestaltung der Honorare hinauslaufen. Während im Ausland vielfach die Gehälter und die sonstigen Einnahmen der Professoren, und diese kommen für das wissenschaftliche Buch ja in erster Linie als Autoren in Betracht, die gleichen geblieben sind wie vor dem Kriege, in manchen Fällen sogar gestiegen, sind sie in Deutschland niedriger geworden. Das Gehalt beträgt oft nur 85% des Vorkriegsstandes, und die sonstigen Einnahmen an Kolleggeldern usw. sind sehr zusammengeschrumpft, die Zinsen aus Privatvermögen, die die meisten Gelehrten besaßen, ganz weggefallen, ja es wird sogar erwähnt, daß mancher Gelehrte, noch gänzlich verarmte Verwandte, die früher von Renten oder Zinsen leben konnten, jetzt unterstützen muß. Um hier nun einen Ausgleich zu schaffen, soll der Verleger in die Bresche springen. Er soll nicht nur ein Honorar zahlen, das der Geldentwertung Rechnung trägt, sondern ein weit höheres, damit die Gelehrten wenigstens bei der schriftstellerischen Tätigkeit höhere Einnahmen haben. Der Akademische Schutzverein hält es für angemessen, wenn die Honorare mit der Erhöhung der Bücherpreise Schritt halten. Mit dieser Forderung kann man sich dann abfinden, wenn auch die Nebenumstände (Rückgang des Absatzes und daher Auflagen-Verringerung) berücksichtigt werden. Es sollten aber die Verleger in keinem Fall Forderungen, die darüber hinausgehen, bewilligen und sich auch dann von diesem Grundsatz nicht abbringen lassen, wenn sich dadurch etwa ein Verlagsunternehmen zerschlägt; wenn eben ein Buch dann nicht publiziert werden kann, so ist das sehr gut.

Der Verleger wird wenigstens bei Büchern, die eine gewisse Gangbarkeit voraussetzen, eine Erhöhung des Honorars dem gesunkenen Geldwerte entsprechend bewilligen und das feste Vogenhonorar dementsprechend erhöhen. Einer Verdoppelung oder Verdreifachung dieses Vogenhonorars sollte er aber Widerstand entgegensetzen, auch dann, wenn behauptet wird, daß ja seine Konkurrenten derartige Wünsche berücksichtigt hätten. Bei Prozenthonoraren wird diese Honorarsumme ja automatisch schon durch den erhöhten Ladenpreis gesteigert und es ist daher abzulehnen, wenn ein anderer (d. h. höhere Prozentföhe) als vor dem Kriege gefordert oder eine Bezahlung in Prozenten nach dem Ladenpreis verlangt wird, während früher eine solche nach dem Nettopreis gewährt worden ist. Das sind überspannte Forderungen, die nur zur Folge haben, daß die Bücher dann tatsächlich zu teuer werden, und dem Verleger könnte dann mit Recht vorgeworfen werden, daß er an einer unnötigen Erhöhung der Bücherpreise die Schuld trägt.

Es ist denkbar, daß Verlagsunternehmungen sich zerschlagen, wenn die Verleger an den genannten Grundsätzen festhalten. Das dürfte aber das kleinere Übel sein. Denn bei der jetzigen Überproduktion von Werken dürfte die Wissenschaft keinen Schaden leiden, wenn ein oder das andere beabsichtigte Buch nicht erscheint. Auch wird dann das Konkurrenzrennen der Verleger untereinander, durch Gewährung hoher Honorare, zum Schaden der Allgemeinheit, unterbunden. Ein Rennen, welches nur dann möglich ist, wenn das erhöhte Honorar durch Erhöhung des Ladenpreises abgewälzt werden kann. Ebenso wie im allgemeinen Handel von Regierung und Verbänden angestrebt wird, überflüssige Erhöhungen abzubauen und nur die Aufschläge zu machen, die die Geldentwertung im Gefolge hat, sollte man auch im Buchhandel wieder zu den alten Gepflogenheiten zurückkehren und nicht durch die Bewilligung übertriebener Forderungen die Herstellung einseitig belasten und dadurch zu Ladenpreisen kommen, die von denselben Kreisen als untragbar bezeichnet werden.

Noch nach einer anderen Richtung hin sollte sich der Verleger verdient machen, und zwar dahingehend, daß die Bücher nicht zu dickleibig und die Zeitschriften nicht zu umfangreich werden. Zwar kann der Verleger selbstverständlich nie vollkommen übersehen, welcher Umfang

notwendig ist, um ein Thema vollständig zu erschöpfen. Aber es ist eine bekannte Tatsache, daß manche Autoren etwas breit schreiben, auf jeden Fall breiter als Engländer und Franzosen. Der deutsche Verleger tut also gut, wenn er auf Konzentration und knappste Zusammenfassung dringt, denn er fördert damit nicht nur den Absatz, sondern dient auch dem Verfasser selbst, denn knapp gefaßte Bücher werden eher gelesen als zu umfangreiche.

Eine gute Ausstattung ist für wissenschaftliche Bücher zu fordern und in jedem Falle erwünscht. Aber auch hier kann zu viel getan werden. Es läßt sich manches durch ein schwarzes Bild erzielen, wo der Verfasser, weil er nun einmal ein farbiges mit höheren Kosten hergestelltes hat, dies abgedruckt zu sehen wünscht. Es lassen sich oft ausführliche Tabellen durch eine einfache kleine Kurve erzielen. Auch hier muß der Verleger auf Konzentration und Beschränkung drängen, sonst wächst der Umfang des Buches ihm und dem Verfasser unter den Händen.

Das sind Anregungen, die unseres Erachtens sehr ernste Beachtung verdienen. Sicherlich wird nur im verständnisvollen Zusammenwirken aller am Buch interessierten und beteiligten Kreise erreicht werden können, daß die unverkennbar vorhandene Krise überwunden werden kann. Die hier eben berührte Frage der knappsten Konzentration und der damit erreichbaren Verbilligung wird übrigens auch in einem Brief aus Amerika beleuchtet, der uns im Auszug mitgeteilt wurde. Es heißt da:

... Und nun die Hauptsache: der Preis. Auch dieser wurde, was die Bücher anbetrifft, im Ganzen genommen, als »fair« angesprochen. Ausnahmen versuchten wir zu erklären und fanden in den allermeisten Fällen auch Verständnis. Nicht in allen, und es geschieht nur allzuleicht, daß dieses eine Buch Veranlassung zu einem Gesamturteil gibt, das dann dem deutschen Buch als solches schädlich ist.

Aber der Preis der Zeitschriften! Und zwar die der medizinischen. Ich habe keinen Bibliothekar gesprochen und keine Bibliothekarin, die nicht die allerschärfsten Klagen wegen des Preises, aber auch wegen des Umfanges der medizinischen Zeitschriften geführt hätte. In Amerika herrscht wegen dieser Mißstände die größte Erregung. Es liegt ein neuerlicher Beschluß der Bibliothekare vor, daß am 1. Januar 1926 alle Zeitschriften aller deutschen Verleger abbestellt werden, wenn in der Frage des Umfanges und Preises der medizinischen Zeitschriften kein Wandel geschaffen wird. Ich bin überzeugt, daß dieser Beschluß, wie im vorigen Jahre, auch diesmal nicht durchgeführt werden wird. Aber ich meine: Deutschland, das heißt, die deutschen Bibliotheken, wissenschaftlichen Institute und Wissenschaftler haben das ureigenste Interesse daran, daß diese Überproduktion und infolgedessen die sehr hohen Abonnementspreise dieser Zeitschriften eine Änderung erfahren müssen.

Gerade zur Lage des Buchhandels in den Vereinigten Staaten von Nordamerika können wir übrigens zum Schluß noch ein paar Mitteilungen machen, die sich dem gut anfügen. Marion Humble, die geschäftsführende Sekretärin der National Association of Book Publishers in den Vereinigten Staaten, hat soeben in einem Aufsatz in den New York Times Angaben über die Kalkulation des populären amerikanischen Buches gemacht, die überaus interessant sind. Derartige Werke haben in der Regel einen Ladenpreis von 2 Dollars und erscheinen in 3000 Auflage. Die Herstellungskosten werden mit 50 cts für das Exemplar angegeben, wovon 20 auf Sehen und Matern entfallen, 30 auf Druck und Binden einschließlich Papier. Das Honorar beträgt 30 cts, also 15% vom Ladenpreis, der Sortimenterrabatt 35%. Für Propaganda wird jedes Exemplar mit 10 cts belastet; das sind 5% vom Ladenpreis, oder 7,7% vom Nettopreis. Die übrigen Geschäftskosten des Verlegers sind mit 35 cts oder 17,5% vom Ladenpreis — nicht ganz 27% vom Nettopreis angegeben. Als Verlegergewinn bleiben mithin 5 cts bei jedem Exemplar übrig, sofern die ganze Auflage abgesetzt wird. Die Unkosten des Sortiments werden mit 28% vom Ladenpreis angegeben, so daß der Sortimenter also am abgesetzten Exemplar 14 cts oder 7% Reingewinn erzielen kann. Das Kalkulationschema sieht nach üblicher Methode also folgendermaßen aus:

Ladenpreis	2.00 Dollar
Sortimenterrabatt 35%	0.70 "
Nettopreis	1.30 "
Honorar 15%	0.30 "
Verlegereinnahmen	1.00 "
Unkosten einschließlich Propaganda 22,5%	0.45 "
	0.55 "
Herstellungskosten	0.50 "
Verlegergewinn	0.05 "