



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Anzeigenpreise im Innenteil: Umfang ganze Seite 360  
viergepaßte Petitionen. Mitgliederpreis: Die Zeile  
0.25 M., 1/2 S. 70.— M., 1/4 S. 39.— M., 1/8 S. 20.— M. Nichtmit-  
gliederpreis: Die Zeile 0.50 M., 1/2 S. 140.— M., 1/4 S. 78.— M.  
1/8 S. 40.— M. — **Illustrierter Teil:** Mitglieder: 1 S.  
(nur ungeteilt) 140.— M. Abrige Seiten: 1/4 S. 120.— M., 1/8 S.  
65.— M., 1/4 S. 35.— M. Nichtmitgl. 1 S. (nur unget.) 280.— M.  
Abrige S.: 1/4 S. 240.— M., 1/8 S. 130.— M., 1/4 S. 70.— M.  
Bank: ADCA, Leipzig — Postsch.-Kto.: 13463 — Fernspr.: Sammel-Nr. 70856 — Tel.-Adr.: Buchbörse

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 166 (N. 87).

Leipzig, Dienstag den 20. Juli 1926

93. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Auflagenhöhe und Rentabilitätsziffer.

Die Festsetzung der Auflagenhöhe eines Buches gehört ohne Zweifel zu den interessantesten und schwierigsten Problemen der Verlagskalkulation. Sie ist an sich kein Kriterium für die Güte und für die Verdienstmöglichkeit eines Buches. Sicher kann mit der kleinen Auflage eines kostbaren Werkes derselbe Gewinn erzielt werden wie mit der Zehntausenderauflage eines billigen Romans. Man wird im Gegenteil sagen können, daß der Entschluß zur Annahme eines Manuskripts sehr oft aus dem spontanen Empfinden für den Wert eines Werkes heraus, also aus momentanem Interesse erfolgt, ohne daß eine bestimmte Vorstellung von der möglichen Auflagenhöhe vorausgeht. In Fällen, wo der Vertrag dem Verleger die Bestimmung der Auflage überläßt, wird oft erst nach Imprimerung des ersten Bogens der endgültige Entschluß gefaßt werden. Es empfiehlt sich durchaus, die Vertragsvorschriften in diesem Punkte dehnbar zu halten, was mit einer Interessenbeteiligung des Autors bei steigender Auflage ja auch meist zu erreichen sein wird. Denn gerade in den letzten Monaten haben wir ja wieder erlebt, daß noch während des oft recht langwierigen Satzes Verhältnisse eintreten können, die eine Begrenzung der ursprünglich vorgesehenen Auflagenhöhe wünschenswert machen.

Immerhin wird, sobald einmal die Richtlinien der inneren Ausstattung eines Buches festgelegt sind, die Frage der *A u f l a g e n h ö h e* zum Brennpunkt der Kalkulation. In ihr konzentriert sich nunmehr die Entscheidung über den Verkaufspreis eines Werkes. Das Risikogeschäft, das die Herausgabe eines jeden neuen Buches bedeutet, erscheint im Augenblick nur noch abhängig von dieser einen Frage. Ihre Lösung ist nicht allein für den Verleger von größter Wichtigkeit. Auch der Sortimenter kann zu einer gerechten Einschätzung des Bücherpreises und damit zu seiner Erklärung und Verteidigung gegenüber dem Publikum, das gerne über die »teuren Bücher« klagt, nur kommen, wenn ihm die Prinzipien der Auflagenfestsetzung und die dadurch bedingten Preisverhältnisse klar und vertraut geworden sind.

Hier muß allerdings sofort mit Bedauern gesagt werden, daß es für diesen wichtigen Punkt der Verlagskalkulation auch heute noch keinerlei Prinzipien gibt. Immer noch ist der Verleger in diesem Punkte lediglich auf seine eigene Erfahrung und seinen persönlichen Wagemut angewiesen. Wir haben vorzügliche Statistiken über die Bücherproduktion, aber wir haben bis heute keine eingehende Statistik über den Absatz des Produzierten, aus der, nach Sachgruppen geordnet, mit zahlenmäßiger Genauigkeit die Aufnahmefähigkeit des Büchermarktes für bestimmte Werke zu entnehmen und, wiederum nach Sachgruppen, die Verteilung der deutschen Produktion im Ausland mit Sicherheit festzustellen wäre. Auf diesem Gebiet also, wo sich die Interessen des Verlags eng mit denen des Sortiments berühren, kann einer Zentralstelle noch eine wichtige Aufgabe erwachsen.

Vorerst schwebt man, wenn man rückblickend nach den Grundfakten der Auflagenbemessung sucht, im Ungewissen. Daß während der Inflationszeit zu hohe Auflagen gedruckt wurden, kann man wohl behaupten. Daß dieses Prinzip schon damals gefährlich war,

ergibt sich aus der jetzigen Verschleuderung von Inflationsbüchern à tout prix. Sie belasten den Markt und schaden der neuen Produktion mit ihren normalen Preisen.

Heute ist diese Periode der hohen Auflagen freilich vorbei. Sie hat sich erledigt durch den geringeren Bücherbedarf des Publikums und durch die dadurch bedingte Sparsamkeit auf der ganzen Linie. Die Entwicklung der photomechanischen Reproduktionstechnik, die es ermöglicht, unveränderte Neuauflagen zum vierten Teil der Kosten eines Neudrucks herzustellen, ist dem Verleger dabei zu Hilfe gekommen. Immerhin hat man, wenn man die Anzeigen der neuen Publikationen täglich verfolgt, den Eindruck, daß auch heute noch gewisse Bücher in einer viel zu hohen Auflage gedruckt werden, wenn anders ihr niedriger Preis nicht auf eine verfehlte Kalkulation zurückgeführt werden soll.

Das statistische Ergebnis der Bücherproduktion, die von einer durchschnittlichen Anzahl von 1200 neuen Büchern im Monat Februar oder März auf durchschnittlich 900 im April oder Mai zurückging, hat freilich gezeigt, daß die Einzelproduktion sich auf die gegenwärtigen Verhältnisse eingestellt hat. Man hat aber doch den Eindruck, daß bei dem allgemeinen Streben nach dem billigen Buch der innere Wert unserer Produktion allmählich im Sinken begriffen ist. Denn billige Preise setzen naturgemäß hohe Auflagen voraus. Hohe Auflagen aber erfordern wiederum einen weiten Absatzkreis. Es ist aber nicht gesagt, daß jene Bücher, die das breiteste Publikum berühren, auch wirklich die guten Bücher sind. Im Gegenteil kann man annehmen, daß der Ruhm des deutschen Buches im Ausland von jenen Werken getragen wird, die nicht in zehntausend Exemplaren gedruckt worden sind. Niedere Auflagen aber ergeben wiederum höhere Preise. Darum kann gerade heute das Sortiment nicht eindringlich genug gebeten werden, das Wehgeschrei des Publikums über die teuren Bücher nicht mitzumachen, sondern der Überzeugung zu sein, daß der Verleger in der jetzigen Zeit jedem Buche wirklich nur jenen Verkaufspreis gibt, den es auf Grund einer nüchternen Kalkulation haben muß.

Wie weit die Erhöhung der Auflage den Herstellungspreis eines Buches beeinflusst, ergibt sich aus umstehender Tabelle. Der Bucheinband als konstante und das Honorar als variable Größe sind dabei weggelassen worden. Das Bild wird natürlich noch günstiger, wenn der Vertrag bei freibleibender Auflage mit einem festen Pauschalhonorar abgeschlossen ist. Wie hoch und auf welche Weise dann noch die Geschäftsspesen einzukalkulieren sind, das richtet sich nach der Geschäftsgewohnheit jedes Verlagshauses. Sie werden im allgemeinen 25—40 Prozent des Nettopreises betragen, lassen sich aber auch in ein bestimmtes Verhältnis zum Herstellungspreis bringen.

Das wichtigste Ergebnis dieser Tabelle, die für Textwerke mit einfarbigen Autotypietafeln (nicht für Lichtdruckreproduktionen) als Durchschnitt angesehen werden kann, ist die rapide Verbilligung bei Erhöhung der Auflage von 1000 auf 2000. Bei 3000 stehen diesen 44 Prozent Erniedrigung immerhin noch 28 Prozent gegenüber. Die Kurve senkt sich bei 4000 noch um 18 Prozent, fällt aber dann schon langsamer und ist von 6—10 000 kaum noch nennenswert. Die eigentliche Verbilligung des Buches bewegt sich