

Auflagenhöhe	1 000	2 000	3 000	4 000	5 000	6 000	7 000	8 000	9 000	10 000
Satz und Druck von 10 Bogen	1 500	1 600	1 700	1 800	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300	2 400
Korrekturen = ca. 20% d. Satzpost.	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Textpapier ‰ 60.— + 5% Zuschuß	310	630	950	1 260	1 580	1 900	2 210	2 520	2 840	3 150
160 Autotypietafeln à 200 qcm = 32 000 qcm à 0,15 M	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800
Druck von 10 Bogen Tafeln	3 000	3 150	3 300	3 450	3 600	3 750	3 900	4 050	4 200	4 350
Tafelpapier ‰ 100.— + 10% Zuschuß	550	1 100	1 650	2 200	2 750	3 300	3 850	4 400	4 950	5 500
Gesamtkosten	10 410	11 530	12 650	13 760	14 880	16 000	17 110	18 220	19 340	20 450
Pro Exemplar	10.40	5.80	4.20	3.45	3.—	2.65	2.45	2.30	2.15	2.05
Ermäßigung in %		44	28	18	14	11	8	6	6	5

also zwischen einer Auflage von 2000 und 5000 Exemplaren, und man kann wohl annehmen, daß 3—4000 heute die durchschnittliche Aufschlagengrenze für populäre Bücher sein wird. Darüber hinaus wird sehr häufig der Verleger vor der schwierigen Frage stehen, ob er 1000 oder 2000 Exemplare eines Buches drucken soll. Da illustrativ die Rentabilität des Klischeedruckes gegenüber dem Lichtdruck auch von 1000 an einsetzt, wird mit der Entscheidung dieser Frage gleichzeitig auch die über die Reproduktionstechnik gefallen sein.

Komplizierter gestaltet sich die Kalkulation bei jenen kostbareren Werken, die mit farbigen Tafeln oder mit Lichtdruckreproduktionen ausgestattet sind. Der Vierfarbendruck kostet rund gerechnet das Fünffache der einfarbigen Autotypie, der Farbenlichtdruck das Zehnfache der einfarbigen Lichtdrucktafel. Bei derartigen Tafelwerken spielt meist der begleitende Text für die Kalkulation fast keine Rolle. Man schätzt bei solchen Publikationen in der Regel richtig, wenn man bei Quartwerken für die einfarbige Lichtdrucktafel einen Verkaufspreis von 0.80 Mark, für die farbige von 8 Mark annimmt. Da der Lichtdruck — wenigstens vorerst noch — nur für kleine Auflagen rentabel ist, wird hier mit derselben Überlegung die Entscheidung zwischen einer Auflagenhöhe von 300 bis 1000 getroffen werden müssen. In England bevorzugt man heute noch für solche Werke die numerierte Auflage von 300 bis 400 Exemplaren. Bei uns ist auch der Lichtdruck populärer geworden, und man wird ohne erhebliches Risiko im Durchschnitt eine Auflage von 600 bis 800 Exemplaren in Auftrag geben können. Wir sind im Gegensatz zu England, wo eine Auflage rasch verkauft oder dann bald im ganzen verschleudert wird, an ein langsames Tempo für derartige Werke gewöhnt und rechnen selten mit einem Vergriffensein vor 12 bis 20 Jahren. Immerhin sind auch jene Publikationen auf einen Absatz angewiesen, der in den ersten 3 bis 5 Jahren wenigstens das reine Anlagekapital ohne Spesen und Zinsen zurückfließen läßt. Die Bemessung der Auflagenhöhe wird sich also in diesem Fall nach der Frage zu richten haben, wieviele Exemplare des Buches man in jener Zeit mit Sicherheit absetzen zu können glaubt. Über das Drei- oder Vierfache dieser Anzahl mit der Auflage hinauszugehen, wird sich in keinem Fall empfehlen. Daß der Preis von Büchern mit so geringer Auflage ein hoher sein muß, wird jedem verständlich sein.

Damit ist nun bereits ein anderes Problem der Verlagskalkulation angeschnitten, das mit dem der Auflagenhöhe eng zusammenhängt. Es ist das der Rentabilitätsziffer oder des Wahrscheinlichkeitsfaktors.

Die Rentabilitätsziffer spielt innerhalb der Verlagskalkulation, wenn man nach Grundsätzen zur Verminderung des geschäftlichen Risikos bei der Herausgabe eines Buches sucht, eine noch wichtigere Rolle als die Frage der Auflagenhöhe. Eine zu hoch bemessene Auflage verursacht schlimmstenfalls Mehrkosten, die zu dem Gesamtpreis der Herstellung des Satzes und der Abbildungen kaum in nennenswertem Verhältnis stehen. Da ferner wertvolle Bücher ja nie für die nächsten fünf Jahre geschrieben sind, wäre es falsch, sich von der momentanen schlechten Geschäfts-

lage des Herstellungsjahres allzu sehr beeinflussen zu lassen. Auch kann jedem Buch noch ein Spätsommer erblühen. Und schließlich ist Verlegen schon immer eine Tätigkeit gewesen, die ohne Optimismus nicht möglich war. Mißgriffe in der Auflagenhöhe sind also kaum zu vermeiden, zum mindesten selten katastrophal.

Dies ist dagegen der Fall, wenn es sich um Fehler bei der Festsetzung des Verkaufspreises handelt. Diese sind selten wieder gut zu machen, am wenigsten dadurch, daß man unter dem Eindruck schlechten Absatzes später den Preis eines Buches herabsetzt. Jeder Sortimentierer wird beobachten können, welche Unsicherheit für den Ankauf wertvoller Neuerscheinungen durch die jüngsten Preisherabsetzungen und den »antiquarischen« Verkauf von fast neuen Kunstbüchern in das Publikum getragen worden ist. Schon aus diesem Grund muß die Entscheidung über den Ladenpreis für den Verleger die wichtigste sein.

Sie wird in dem Augenblick zu einer einfachen und schematischen Rechnungsangelegenheit, wo man sich über die Rentabilitätsziffer klar geworden ist. Unter Rentabilitätsziffer versteht man jene Anzahl von Exemplaren eines Werkes, die verkauft werden muß, damit die Herstellungskosten der gesamten Auflage, eventuell mit dem Pauschalhonorar, jedoch nur inklusive der Einbandkosten und der Geschäftspesen für die verkauften Exemplare gedeckt sind. Mit anderen Worten: der Verleger muß sich, unabhängig von der gedruckten Auflagenhöhe, auf Grund seiner persönlichen Erfahrungen ein klares Bild verschaffen, wieviele Exemplare er von einem neuen Werk in jenem Zeitabschnitt wahrscheinlich verkaufen wird, den er zur Deckung seiner größten Ausgaben für den längstmöglichen hält. Mit Hilfe dieses Wahrscheinlichkeitsfaktors läßt sich nach Abzug des durchschnittlichen Sortimenterrabatts der erforderliche Verkaufspreis dann ohne weiteres bestimmen.

Auf Grund der überraschend niedrigen Preise unserer Tage, z. B. auf dem Gebiet der Kunstliteratur, hat man nun oft den Eindruck, daß diese wichtigste Vorsichtsmaßregel einer verlegerischen Kalkulation entweder leichtsinnig übergangen wurde oder überhaupt nicht bekannt war. Diese Preise werden nämlich oft nur dann verständlich, wenn man annimmt, daß von den betreffenden Werken eine überraschend hohe Auflage hergestellt worden ist und daß dann der Verkaufspreis lediglich auf Grund der gesamten Auflage festgesetzt wurde. Das Resultat dürfte dann in vielen Fällen sein, daß das Buch zunächst einen glänzenden Frühling erlebt, daß aber die Sommerernte ausbleibt, und daß sich im Spätherbst herausstellt, daß die Herstellungskosten noch kaum gedeckt sind, während große Vorräte nach den ausbleibenden Bestellungen schreien.

In Zahlen gesprochen würde die Sache folgendermaßen aussehen: Von einem Werk, dessen natürliche Absatzbasis aus 1000 Exemplaren bestand, ist eine Auflage von 3000 gedruckt worden. Die Gesamt Herstellungskosten inklusive des vertraglich für jede Auflagenhöhe gleichbleibenden Honorars betragen infolgedessen statt 10 000 Mark bei 1000 Auflage 12 000 Mark, wozu dann noch Einbandkosten und Spesen pro Exemplar hinzukamen. Von letzteren abgesehen kostete also das Exemplar statt 10 Mark tatsächlich nur