

auflagen, Schlagern, Schulbüchern rechnet man im englischen Verlag in der Regel mit Auflagen von 1000 bis 2500. Die Kalkulation geht dabei nach Unwin von einer Drittelung der Kostenanteile aus. Ein Drittel entfällt in der Regel auf die eigentlichen Herstellungskosten, eins auf den Sortimenterrabatt; aus dem dritten sind zu decken: Klame, Honorar, allgemeine Verlagsunkosten und Verlegergewinn. Der englische Verlag kalkuliert also ganz ähnlich wie der deutsche; in der Regel rechnet er Herstellungskosten mal 3 (oder 4) = Ladenpreis. Die Herstellungskosten seien gegen die Vorkriegszeit im Durchschnitt auf das 2-3fache gestiegen, und zwar kostet das Papier etwa 1/2 mehr, der Druck das 3fache, der Einband das 2fache. Der Rabatt hat von 21% auf 33% erhöht werden müssen. Den Großisten müsse natürlich noch mehr bewilligt werden. Auch die in England sehr verbreiteten und anscheinend recht einflussreichen Leihbibliotheken und Lesezirkel forderten höhere Rabatte und trügen durch ihre Stellungnahme zu einer Erhöhung der Preise bei. Vielleicht, so möchte uns nach den Mitteilungen Unwins scheinen, ist dabei aber weniger die Rabattforderung das ausschlaggebende Moment. Offenbar haben vielmehr jene Institute vor allem deswegen an teuren Büchern, also hohen Bücherpreisen lebhaftes Interesse, weil dadurch der Kreis derjenigen, die sich solche Bücher kaufen können, eingeschränkt, der Kreis derjenigen aber, die sie sich nur leihen können und insolgedessen ihre Kundenschaft bilden, vergrößert wird. Die allgemeinen Unkosten des englischen Verlags gibt Unwin mit mindestens 18% an; meist betragen sie 25%. Schon an dieser Stelle kommt dann Unwin auch auf die Wirkung der Propagandakosten, insbesondere der Anzeigenpreise zu sprechen. Wir wollen darauf aber erst später im Zusammenhang mit der Werbefrage überhaupt eingehen. Dasselbe gilt für den Einfluß der Honorarbelastung, worauf wir beim nächsten Kapitel zurückkommen. Gewinn suchen die englischen Verleger nach Unwin in der Regel erst bei Neuaufgaben. Bei der ersten legen sie sich in dieser Hinsicht namentlich im Verhältnis zur Vorkriegszeit im Interesse möglicher Niedrighaltung der Preise große Zurückhaltung auf. In der Tat erklärt sich daraus das Zurückbleiben der Buchpreissteigerung hinter der Steigerung der Herstellungskosten und einzelner anderer Kostenbestandteile. Im gleichen Sinne wirke die Tatsache, daß, erleichtert durch die steigenden Absatzmöglichkeiten, heute in der Regel größere Auflagen als früher der Herstellung zugrunde gelegt würden. Auch lege sich der englische Verlag einige Einschränkungen in der Neuproduktion auf. Wenn trotzdem immer mehr von Überproduktion gesprochen werde, so sei das nur eine halbe Wahrheit. In der Natur sei »Überproduktion« ein Zeichen besonderer Lebenskraft. Das eigentliche Übel liege in der Unterkonsumtion. Wenn der Durchschnittsengländer soviel Bücher kaufen wollte wie z. B. der Neuseeländer, so gäbe es keine Überproduktion im englischen Buchhandel. Von wirklicher Überproduktion zu reden will Unwin nur dort zulassen, wo wider besseres Wissen eine zu hohe Auflage hergestellt wird, die auch bei größter Anstrengung dann aber nicht abgesetzt werden kann.

Das 4. Kapitel, das den Verlagsvertrag behandelt, ist eine spezielle Auseinandersetzung mit dem englischen Autorenverband. Unwin hält eine schriftliche Fixierung für unbedingt erforderlich. Er warnt vor formlosen bloßen Abreden und unterstreicht mit Recht, daß die Dinge für belletristischen und wissenschaftlichen Verlag auch hier sehr verschieden liegen. Der wissenschaftliche Autor dürfe nicht ohne weiteres Forderungen stellen, die nur bei belletristischen Werken annehmbar seien, und umgekehrt. Die Streitfragen bezüglich des Vertragsinhalts sind im übrigen dieselben, wie sie auch der deutsche Verlag kennt. Unwin verteidigt sehr geschickt die Urheberrechtsübertragung und den Gedanken der Gewinnenteilung. Die Ausschließlichkeitsverträge findet er wegen der Autorenjagd der Verleger durchaus berechtigt. Andernfalls würde es den reinen Geschäftsverlegern zu leicht gemacht, zu ernten, wo sie nicht gesät haben. Ausführlich geht dann Unwin auf die Honorarfragen ein. Schon im vorhergehenden Kapitel hatte er betont, daß das Anteilshonorar preissteigernd wirke. Auch in Amerika wird der gleiche Standpunkt vertreten, wie Unwin an Zitaten aus den Erinnerungen von Walter Page beweist. Zufolge der Prozentkalkulation sei es unumgänglich, daß z. B. eine Verteuerung in der Herstellung um 4 Pence sich im Verkaufspreis dann in einem Mehr von einem Schilling auswirke. An späterer Stelle unterstreicht Unwin noch, daß das Anteilshonorar dem Verleger überhaupt die Mittel entziehe zur Finanzierung der unrentablen Publikationen mit größerem Risiko. Denn die Überschüsse der erfolgreichen Unternehmungen werden ihm durch das Anteilshonorar zum größten Teil entzogen, während sie früher den Fonds für ein edles Mäzenatentum bildeten. Mit Recht weist Unwin auch darauf hin, daß die Auflagenhöhe für die Bemessung der Anteilshonorare von allergrößtem Einfluß sei. Praktisch müsse ja doch das Honorar aus der möglichen Spanne zwischen Herstellungspreis und gegebenem Verkaufspreis gezahlt werden. Wie die Dinge augenblicklich in England lägen, könne über-

haupt erst bei Auflagen von 2000 an auf Gewinne gerechnet werden. Kleinere Auflagen seien von vornherein unrentabel. Je höher aber die Honoraransprüche stiegen, desto höher würde auch diese untere Rentabilitätsgrenze getrieben. Die Überspannung der Autorenansprüche führe so zu einem großen Teil zu echter Überproduktion. Im einzelnen treten gerade in diesem Kapitel sehr viel spezifisch englische Gesichtspunkte und Momente hervor, die nicht uninteressant sind, aber doch etwas abführen. Das gilt z. B. für die besonderen Beziehungen zwischen englischen und amerikanischem Verlag, zum Teil auch für das Restauslagenwesen typisch englischer Färbung u. a. m. Überaus wohlthuend wirkt die vorbildliche Unvoreingenommenheit und Fairness Unwins. Er sucht stets auch dem Gegner gerecht zu werden und verwirft jeden Versuch einer einseitig schematischen Regelung. Es lasse sich gar nicht alles in Regeln fassen; das letzte Wort müsse die Praxis haben. Besonders interessant sind auch seine Schlusssätze in diesem Kapitel, die der Frage des Kommissionsverlags gelten. Er ironisiert das Bestreben der Autoren, stets nur den »billigsten« Kommissionsverleger zu suchen, als ob es auf die Tüchtigkeit gar nicht ankäme. Wähle man, wenn man einen Arzt oder einen Anwalt brauche, vielleicht auch immer nur den billigsten? Es müßten sich doch beim Kommissionsverlag beide Teile von vornherein darüber im Klaren sein, daß an der Sache nichts zu verdienen sei. Der Verleger erhalte selten so viel Provision (10-15%), wie erfahrungsgemäß sonst seine Unkosten ausmachten (20-25%). Der Autor aber sollte bedenken, daß, wenn das Risiko einigermaßen tragbar erscheine, der Verleger doch den Verlag für eigene Rechnung übernehme, daß also dort, wo er sich nur für den Kommissionsverlag bereitfinde, der Mißerfolg ziemlich sicher sei. Wenn die Dinge immer so nüchtern betrachtet würden, bliebe in der Tat wohl manche Enttäuschung vermieden.

Bei der Behandlung der Herstellungsfragen im 5. Kapitel streift Unwin zunächst das Problem der Betriebskombination. In der eigenen Druckerei sieht er keinen besonderen Vorteil für den Verlag. Derselben Ansicht ist er wohl auch mit Bezug auf die Buchbinderei. Drucken lassen, meint er, könne man auch in der Provinz in weiterer Entfernung; die Buchbinderei jedoch müsse man möglichst nahe wählen. Unwin hält auch ein größeres eigenes Papierlager für den Verlag nicht für vorteilhaft. Er brauche zwar nur verhältnismäßig wenig Formate, aber immerhin ziemlich viel verschiedene Qualitäten. Wo mit mehreren Druckereien zu arbeiten sei, entstanden also unnötig hohe Transportkosten. Die Einführung einer besonderen Miete für Rohbogenlagerung seitens der Druckereien und Buchbindereien in England hat den Zwang zu beschleunigter Abstoßung der Restauslagen vergrößert; denn bei nachlassendem Absatz wirkt diese Miete als progressives Kostenelement. Interessant sind dann die Angaben Unwins über das Verhältnis zwischen dem Absatz gebundener und dem ungebundener Exemplare in England. Der Preis ließe sich beim Ersatz des Leinenbandes durch Broschur um etwa 1 sh senken. Anscheinend spielt aber dieser Preisunterschied mit Ausnahme der Schulbücher keine Rolle. 90% aller Käufer wählen gebundene Exemplare. In einem Fall hat Unwin den Preisunterschied auf 1 1/2 sh vergrößert; trotzdem setzte er auf 5 gebundene Exemplare zu 4 1/2 sh nur 1 broschürtes zu 3 sh ab. Die Herstellungszeit für ein normales Buch von 90 000 Worten gibt Unwin wie folgt an:

Vorkalkulation	1 Woche,
Satz	3 Wochen,
Korrekturen	1 Woche,
Druck	3 Wochen,
Binden	2 Wochen,
Transporte inzwischen	1 Woche,
Sonstiges	1 Woche,
zusammen 12 Wochen = 3 Monate.	

Mit Recht weist er darauf hin, daß die Autoren diese Zeit in allen Dingen mit berücksichtigen müßten, daß aber z. B. auch bei der Vorbereitung der Betriebsarbeit und überhaupt in der ganzen inneren Organisation des Verlags diesen Zusammenhängen größte Aufmerksamkeit geschenkt werden müsse.

Auslieferung und Vertrieb, die Unwin im 6. Kapitel behandelt, sind in England in vieler Hinsicht wesentlich anders gestaltet als bei uns. Unwin weist selber zunächst auf mancherlei Veränderungen hin, die der Krieg im Gefolge gehabt hat. Die Post vor allem scheint auch in England anders geworden zu sein. Ausführlich schildert Unwin dann die Tätigkeit des Stadtreisenden. Hier zeigt sich besonders deutlich der Unterschied gegenüber den deutschen Verhältnissen. England hat nur ein London, Deutschland dagegen nicht nur ein Berlin, und der Bezirk Großlondon allein kommt der Einwohnerzahl nach dem 10. Teil ganz Deutschlands etwa gleich. »Die Stadt« stellt daher für den englischen Verlag einen gesonderten eigenen Vertriebsbezirk für