

Ob ein Honorar nach Bogen berechnet oder in Prozentsätzen vom Absatz bzw. vom Ladenpreis ausgemacht wird, ist Gefühls- und Geschmacksache. Beides hat seine Vor- und Nachteile, sowohl für den Verfasser wie für den Verleger. Eine dritte Form der Honorierung ist ja die Beteiligung am Nettoerlös, d. h. derjenigen Summe, die der Verleger tatsächlich einnimmt. Wenn aber gesagt wird, daß »bei weiteren Auflagen oder sonstigem geringen Risiko 10 bis 15% des Ladenpreises als ein sehr wohl zu erreichender Satz« gelten soll, so muß man sich gegen diese Höhe des Prozenthonorars lebhaft wenden. Die Meinung mancher Verfasser, daß das Honorar bei der Festsetzung des Ladenpreises eine verhältnismäßig geringfügige Rolle spiele, beruht gewöhnlich auf der Auffassung, daß die Forderung eines 10prozentigen Honorars bei einem Buche, das, wenn es honorarfrei wäre, mit 10 Mark berechnet wird, den Preis des Buches nur um 1 Mark erhöhe. Wie falsch diese Ansicht ist, mag aus folgender Aufstellung hervorgehen. Darin soll auch die progressive Wirkung jeder Erhöhung nach dem Ladenpreise berechneten Prozenthonorars nachgewiesen werden.

Die Rechnung läßt sich mit Hilfe einer verhältnismäßig einfachen Formel ausführen, wie sie von Dr. Menz, dem Professor der Betriebslehre an der Handelshochschule Leipzig, aufgestellt worden ist.

Der Ladenpreis (L) eines Buches stellt sich bekanntlich dar als die Summe der Herstellungskosten (h), des Autorenanteils (a), der Geschäftskosten des Verlags (u), des Verlegergewinnanteils (g) und des Sortimenterrabatts (r). Es ist also

$$L = h + a + u + g + r.$$

Die Herstellungskosten (h) sind gegeben als Teilwert der Herstellungsaufwendungen, dividiert durch die Auflagenhöhe. Die übrigen Posten, Autorenanteil (a), Geschäftskosten des Verlags (u), kalkulierter Verlegergewinn (g) und Sortimenterrabatt (r), lassen sich in Prozentteilen des Ladenpreises (L) ausdrücken und ansetzen*). Sie werden ja auch so berechnet und gezahlt. Die Formel lautet dann:

$$L = h + La + Lu + Lg + Lr,$$

wobei a, u, g und r als Dezimalen zu denken sind.

Im Wege üblich algebraischen Verfahrens läßt sich diese Formel folgendermaßen weiter entwickeln:

$$L = h + L(a + u + g + r),$$

$$L[1 - (a + u + g + r)] = h,$$

$$L = \frac{h}{1 - (a + u + g + r)}$$

Nimmt man an, daß bei einem Werke die Herstellungskosten für das einzelne Exemplar (h) 3 Mark betragen, daß der Verlag mit einem Unkostenfuß (u) von 25% kalkulieren muß, daß er einen Gewinn (g) von 10% anstrebt und das Werk mit einem

*) In der üblichen buchhändlerischen Aufstellung sehen diese Rechenbeispiele so aus:

	a) ohne Honorar	b) 10% Honorar	c) 15% Honorar	d) 20% Honorar	Bei Gewinn- angleichung im Falle c	d
Ladenpreis	10.—	15.—	20.—	30.—	30.—	?
Sortimenterrabatt 35%	3.50	5.25	7.—	10.50	10.50	?
Nettopreis	6.50	9.75	13.—	19.50	19.50	?
Honorar	—	1.50	3.—	6.—	4.50	?
Bruttoerlös des Verlags	6.50	8.25	10.—	13.50	15.—	?
Unkosten 25% v. L. .	2.50	3.75	5.—	7.50	7.50	?
Nettoerlös des Verlags	4.—	4.50	5.—	6.—	7.50	?
Herstellungskosten . .	3.—	3.—	3.—	3.—	3.—	3
Gewinn 10%	1.—	1.50	2.—	3.—	4.50	?
bzw. Gewinn-Honorar						

Der Fall d) ist mit 20% Gewinn unmöglich; denn 35% Sortimenterrabatt, 20% Honorar, 25% Unkosten und 20% Gewinn ergäben zusammen bereits 100%, sodas für die Herstellung nichts mehr übrig bleibt.

durchschnittlichen Sortimenterrabatt (r) von 35% ausliefert, so ergibt sich, wenn zunächst von einem honorarfreien Werke ausgegangen wird, folgende Rechnung:

$$L = \frac{3,00}{1 - (0,25 + 0,10 + 0,35)} = \frac{3,00}{0,30} = 10 \text{ M.}$$

Wird das Werk aber jetzt mit 10% Honorar belastet, so stellt sich die Rechnung, ohne daß sich an den anderen Posten etwas ändert, folgendermaßen:

$$L = \frac{3,00}{1 - (0,10 + 0,25 + 0,10 + 0,35)} = \frac{3,00}{0,20} = 15 \text{ M.}$$

Die Forderung von 10% Honorar verteuert also das Buch tatsächlich nicht um 1 Mark, sondern um 5 Mark. Verlangt der Autor 15% Honorar, so lautet die Rechnung bei sonst ebenfalls wieder unverändert bleibenden Posten:

$$L = \frac{3,00}{1 - (0,15 + 0,25 + 0,10 + 0,35)} = \frac{3,00}{0,15} = 20 \text{ M.}$$

Bei 20% Honorar:

$$L = \frac{3,00}{1 - (0,20 + 0,25 + 0,10 + 0,35)} = \frac{3,00}{0,10} = 30 \text{ M.}$$

Die letzten beiden Beispiele zeigen zugleich, wie eine Erhöhung der Honorarforderung um 33 1/3% eine Ladenpreiserhöhung um 50% nötig macht. Es darf eben nicht vergessen werden, daß bei der Forderung von Anteilhonoraren nicht die Herstellungskosten um einen festen Betrag erhöht werden, wie es früher bei der Festsetzung von Pauschalhonoraren der Fall war, sondern daß eigentlich eine Schraube ohne Ende in Bewegung gesetzt wird.

Dabei ist in dieser Rechnung noch nicht einmal berücksichtigt, daß mit der Übernahme von Honorarverpflichtungen und der dadurch bewirkten Preissteigerung natürlich auch das Risiko des Verlegers wächst. Billigerweise wird ihm zuerkannt werden müssen, seine Gewinnaussichten prozentual in der gleichen Höhe wie den Anteil des Verfassers einzusetzen, d. h. also, daß bei einer Steigerung des Honorars auf 15 oder 20% der Verlegeranteil ebenso hoch angesetzt wird. Auch neue Auflagen der gangbarsten Bücher bilden für den Verleger ein Wagnis, denn es gibt kein Buch, das ein ewiges Leben hätte und das nicht durch irgendwelche Umstände ausgeschaltet oder überholt werden könnte. Eine Auflage wird stets die letzte sein, ob es nun die zehnte, fünfte oder zweite ist (in vielen Fällen ist sogar die erste Auflage die letzte).

Unter diesen Umständen ergibt sich (sonst nichts geändert) für die letzten Beispiele folgendes.

$$L = \frac{3,00}{1 - (0,15 + 0,25 + 0,15 + 0,35)} = \frac{3,00}{0,10} = 30 \text{ M.}$$

und

$$L = \frac{3,00}{1 - (0,20 + 0,25 + 0,20 + 0,35)} = \frac{3,00}{0,00} = ?$$

Im letzten Falle würde sich also überhaupt kein rationaler Preis mehr errechnen lassen, im ersten wäre schon bei 15% Belastung (gegen 10%) eine Erhöhung des Ladenpreises um 100% nötig.

Diese Rechenbeispiele beweisen deutlich, daß es nicht so gleichgültig ist, ob man von 10% oder von 15% Honorar spricht. Man denkt — von unserem Beispiel eines 10-Mark-Buches ausgehend — dabei ohnehin immer nur an 1 Mark in einem und 1.50 Mark im anderen Falle und meint, daß diese 0.50 Mark mehr keine Rolle spielen, vergißt aber, daß die Rechnung ergibt: es handelt sich im ersten Falle tatsächlich schon um 1.50 Mark und im zweiten Falle um bestenfalls 3 Mark, unter billiger Berücksichtigung des Verlegeranspruchs aber um 4.50 Mark. Die Erhöhung der Ansprüche namentlich beim Anteilhonorar wirkt also ganz ungeheuerlich verteuern und bringt Honorarsteigerungen, wie sie wohl der Autor selbst gar nicht beabsichtigt.

Der in den obigen Beispielen angelegte Zwischenhändlerabatt ist mit 35% ein Durchschnittsrabatt; er ist bisweilen höher, bisweilen niedriger. Da erfahrungsgemäß die Spesen des Zwischenhändlers bis zu 30, manchmal auch noch mehr Prozent des Umsatzes, also in diesem Fall des Ladenpreises, betragen, so kann die Höhe dieses Rabatts nicht beschränkt werden, sie ist vielmehr notwendig, um die Sortimenter für den Vertrieb von wissenschaft-

