

ist für keinen von beiden »Gewinn« im wahren Sinne des Wortes. Denn der Autor hat aus seinem Honorar allerlei Aufwendungen zu bestreiten. Dasselbe gilt für den Verleger. Außerdem ist der Autor auch insofern, namentlich bei Pauschalhonorar oder Vorauszahlung eines Anteilhonorars, noch besser gestellt, als seine Ansprüche befriedigt werden, selbst wenn ein tatsächlicher Gewinn bei dem ganzen Geschäft nicht herauskommt — und das trifft selbst bei nachträglicher Zahlung des Anteilhonorars wenigstens im Ausmaß des Absatzes ebenfalls noch zu —, während der Verleger seinen Anteil doch überhaupt erst realisiert, wenn mehr als die zur Deckung des Herstellungsaufwandes nötigen Exemplare abgesetzt werden. Dieser zunächst ganz hypothetische Anteil hat auch mit dem Unternehmerlohn nichts zu tun, den Hofrat Steinrück außerdem in einem festen Betrag in die Unkosten einkalkuliert, während ihn die übliche Kalkulationsmethode in der Regel wohl gar nicht berücksichtigt, vielmehr zur Befriedigung auf den bilanzmäßigen Betriebsgewinn verweist.

Handelt es sich hier bei dem Posten g (oder, wie vielleicht künftig zu sagen sein wird: v) in den Vorschlägen von Hofrat Steinrück um eine Verkennung der Zusammenhänge, so sind seine Einwendungen gegen die Behandlung des Elements u in einigen Punkten vielleicht eher beachtlich, obwohl auch hier starke Vorbehalte zu machen und wesentliche Korrekturen unbedingt erforderlich sind. Hofrat Steinrück gibt selbst zu, daß bei sehr hohen Auflagen die Gleichsetzung von u und h fehlerhaft sein könnte. Gegen diese Verkoppelung der Unkosten mit den Herstellungskosten, so bestechend sie auf den ersten Blick erscheint, erheben sich aber überhaupt Bedenken. Es entscheidet sich nicht nur nach der Bequemlichkeit und größeren Einfachheit, daß die Unkosten eines Betriebes zwar sehr leicht und genau in Hundertteilen des gesamten Absatzes ermittelt und danach auf die einzelnen Umsatzeinheiten ihrem Wert nach umgelegt, also auch in der Kalkulation eingesetzt werden können, daß dagegen die Ermittlung der auf das einzelne Objekt nach der Herstellung entfallenden Unkostenanteile ungeheuer schwierig ist. Jene Verkoppelung der Unkosten mit dem Herstellungsaufwand erweist sich bei näherem Zusehen als widerspruchsvoll. Mit völlig unveränderten Ausgaben für Gehälter, Löhne, Miete usw. kann derselbe Betrieb heute Werke mit einem Herstellungswert von 100 000 Mark, morgen aber andere mit einem solchen von 200 000 Mark herausbringen. Soll er trotzdem in der Kalkulation beide Male $u = h$ einsetzen? Wo ist hier irgendeine Gesetzmäßigkeit zu finden? Bei dem von Hofrat Steinrück empfohlenen Verfahren bleibt außerdem die Herstellungszeit ganz außer Beachtung. Gerade aber das Zeitmoment ist von ausschlaggebender Bedeutung. Von zwei Werken mit ganz gleichen Satz-, Druck-, Papier- und Einbandkosten, also gleichen Herstellungskosten im Sinne der Kalkulation auch von Hofrat Steinrück, kann sehr wohl das eine den Verlag von der ersten Verhandlung mit dem Autor bis zur Ablieferung der ersten fertigen Exemplare jahrelang beschäftigen, das andere aber nur wenige Monate. Sollen dann trotzdem beide in der Kalkulation mit den gleichen Unkosten belastet werden? Aus diesem Grunde ist auch abzulehnen, daß nach der Methode von Hofrat Steinrück die Unkosten der Betriebszeit gänzlich außer acht bleiben; denn auch hier spielt eben das Zeitmoment eine wesentliche Rolle. Die bei der Herstellung erwachsenden und damit allenfalls mit dem gesamten Herstellungsaufwand in Übereinstimmung zu bringenden allgemeinen Unkosten sind ja doch nicht die einzigen allgemeinen Unkosten des Betriebs. Der Anteil der Herstellungsaufwendungen am Gesamtaufwand des Betriebs kann sich sehr wechselnd gestalten. Das übersieht offenbar Hofrat Steinrück, weil er nur seinen besonders gearteten Betrieb vor Augen hat. In einem Verlag, der nur eine einzige Art von Literatur in ständig gleichbleibender Weise herausbringt, mag sich schließlich ein festes Verhältnis zwischen Unkosten und Herstellungswert herausbilden und die Kalkulationsmethode im Sinne Hofrat Steinrücks möglich werden. Aber das ist eben eine Ausnahme, nicht die Regel. Das Verfahren wäre auch annehmbar, wenn es sich um die Ermittlung lediglich der Herstellungskosten im umfassenden Sinne handelte. Die Verlagskalkulation hat aber den Buchverkaufspreis zum Ziel. Dabei müssen die Vertriebskosten im Vordergrund stehen. Nach

seinem Anteil am Umsatz kann auch jedes Werk sehr wohl richtig belastet werden und die Abdeckung der Unkosten mit übernehmen. Es ist ja mit jedem zum Verkauf gelangenden Exemplar mit Umsatzträger und damit zugleich eben Träger der auf den Umsatz beziehbaren Unkosten. Darin aber ist Hofrat Steinrück wohl rechtzugeben, daß die Beziehung von u in der Kalkulation besser nicht auf den Ladenpreis, sondern auf den Nettopreis erfolgt. Denn der Verlagsumsatz wird nicht vom Ladenpreis, sondern vom Nettopreis dargestellt. Dort allerdings, wo zwischen Ladenpreis und Nettopreis ein gleichbleibendes Verhältnis besteht, d. h. also wo ein Verlag durchgängig mit demselben Rabattsatz kalkuliert, spielt die Unterscheidung keine wesentliche Rolle. Werden aber wechselnde Rabattsätze verwandt, so kommt in der Tat ein gleichbleibender Unkostensatz nur heraus, wenn er als Prozentsatz des Nettopreises genommen wird. Man könnte dann Hofrat Steinrück vielleicht auch noch weiter dahin folgen, außer dem Rabatt auch das Honorar in der Kalkulation für sich zu behandeln. Man würde also die variablen Posten r und a zusammenfassen und ihnen die betriebseigenen Elemente $h + u + g$ als Einheit gegenüberstellen. Die Summe der letzteren entspricht dem Verlagsbruttoerlös, und dieser könnte dann im Sinne von Hofrat Steinrück gleichbleibend erhalten werden. Das gäbe in der Tat eine geringere Steigerung des Ladenpreises bei Erhöhung des Honorars, aber natürlich auf Kosten des Verlegeranteils, d. h. es wäre dabei eben der Grundsatz von Hofrat Meiner, daß Autor und Verleger stets gleich hohen Anteil am Preis des Buches haben sollten, preisgegeben. Außerdem bliebe unausgeglichen, daß jede infolge einer Honorarerhöhung nötig werdende Preissteigerung naturgemäß die Absatzsichten ungünstiger gestaltet und infolgedessen zu stärkerer Unkostenbelastung führt.

Wenn aber im übrigen Hofrat Steinrück nachweisen wollte, daß eine Erhöhung des Honoraranteils sich im Ladenpreis nicht progressiv auszuwirken brauche, so ist ihm das mißlungen. Schließlich war ja das doch der Kern der von Hofrat Meiner beabsichtigten Darlegung, daß eben die Honorarerhöhungen progressiv preissteigernd wirken. Eine Verdoppelung des Ladenpreises braucht nicht unter allen Umständen einzutreten; sie kommt nur bei bestimmten Voraussetzungen heraus. Die Tatsache der progressiv preissteigernden Wirkung jeder Honorarerhöhung jedoch weist auch Hofrat Steinrück nach. Denn, wie seine oben vorgerechneten Beispiele zeigen, eine Verdoppelung des Honorarsatzes von 10 auf 20% läßt das tatsächlich zu zahlende Honorar auch bei seiner Methode von 1.36 auf 3.33 Mark, bzw. von 1.64 auf 4.00 Mark, also nicht um 100%, sondern um 144% steigen, und der Ladenpreis erhöht sich dabei nicht nur um 1.30 bzw. 1.60 Mark, sondern um 3.— bzw. 4.— Mark. Diese progressive Preissteigerung ließe sich nur vermeiden, wenn nicht der Anteilssatz erhöht würde (20% statt 10%), sondern der tatsächliche Honorarbetrag (also etwa 2.60 statt 1.30 Mark), wie es beim Pauschalhonorar in der Tat durchgeführt werden kann.

Verlagsbuchhandel und Erhöhung der Druckpreise.

Der Deutsche Buchdrucker-Verein E. V. schreibt uns:

Schon seit Jahren haben wir leider die Beobachtung machen müssen, daß unvermeidliche Umstände, die die Grundlagen der Preisberechnung im Buchdruckgewerbe derart beeinflussen, daß eine Erhöhung der Druckpreise eintreten mußte, auf mehr oder weniger heftigen Widerstand des Verlagsbuchhandels gestoßen sind. Man wird dafür Verständnis aufbringen müssen, daß jedes Gewerbe bemüht bleibt, seine Erzeugnisse und Handelsobjekte so wohlfeil wie möglich herauszubringen, und wir muten dem Verlagsbuchhandel nicht zu, in dieser Hinsicht eine Ausnahme zu machen. Wenn aber Verhältnisse, für die ein einzelnes Gewerbe nicht verantwortlich gemacht werden kann — noch dazu in seiner Eigenschaft als Tarifpartner —, es mit sich bringen, daß wesentliche Verschiebungen der Gestehungskosten zu Lasten des Herstellers bzw. des Gewerbes eintreten, so wird auch der Verlagsbuchhandel nicht umhin können, sich mit der Auswirkung neuer Tarifabschlüsse bzw. Lohnerhöhungen, die dazu noch gegen den Willen der Arbeit-