

Die erste Auflage Ihres Buches wurde mit 4050 Exemplaren festgesetzt, der Umfang betrug dreiundzwanzig und drei Viertel Bogen. Es ergeben sich dafür folgende Kosten:

Papier	926.19	Mark
Satz, Zurichtung, Druck, Korrekturen	2564.25	Mark
Umschlag: Papier	104.05	Mark
dto.: Satz und Druck	122.—	Mark
Klischees für Umschlag und Schriftzeichnung dazu	149.08	Mark
Honorar für 3000 Exemplare 15% v. 4.50	Mark	
Honorar für 440 Exemplare 15% v. 5.—	Mark	
Die übrigen Exemplare sind lt. Vertrag honorarfrei, begründet durch umfangreichen Versand von Rezensionsexemplaren, wir verschiden von einer derartigen Novität etwa 250 bis 300 Rezension- und Dedikations-Exemplare, und müssen außerdem mit Verlustexemplaren, Buchhändlerfreiemplaren usw. rechnen.	2355.—	Mark

Das ergibt eine Gesamtsumme von 6220.57 Mark

Wir rechnen bei dieser Auflage mit 3750 verkauften Exemplaren, ein Exemplar würde also roh, ungeheftet und ungebunden 1.66 Mark kosten. Der Leinenband kostet bei der Buchbinderei 0.60 Mark. Der Herstellungspreis für das gebundene Exemplar beträgt 2.26 Mark, der angenommene Durchschnittsrabatt 42 Prozent. Ich kann Ihnen aber versichern, daß dieser Prozentsatz zu niedrig ist, daß vielmehr der tatsächliche Durchschnittsrabatt 45 Prozent bei uns beträgt. Es würde also von 7.50 Mark ein Rabatt von 3.15 Mark abgehen, und es verbleibt ein Nettobetrag von 4.35 Mark.

Von diesem Nettobetrag von 4.35 Mark, den ich vom Buchhändler erhalte, muß ich einen Spesensatz von 40 Prozent abrechnen, gleich 1.74 Mark, der wiederum zu niedrig ist, wenn ich im Jahr nicht 1 Million Mark umsetze. Unsere Kalkulation basiert auf einem Umsatz von 1 Million Mark. Bei diesem Umsatz haben wir 400 000 Mark Spesen, worin allerdings alle Gehälter, alle Steuern, Miete, Propaganda usw. enthalten sind, und zwar in der Form, daß 30 Prozent reine Unkosten darstellen, also 300 000 Mark, und 100 000 Mark Propaganda.

Erziele ich aber den Umsatz von 1 Million Mark nicht, so sieht die Kalkulation für mich bedeutend ungünstiger aus. Ich habe im vorigen Jahr einen Umsatz von 890 000 Mark gehabt und über 400 000 Mark Spesen, allein 130 000 Mark Propagandaspesen, die bei einem Umsatz von 1 Million Mark nur 100 000 Mark hätten betragen dürfen.

Ich muß also von den 4.35 Mark, die ich vom Buchhandel für das Exemplar erhalte, für meine Spesen 1.74 Mark abziehen, und es verbleiben danach 2.61 Mark. Da mich der Buchblock einschließlich Einband 2.26 Mark kostet, verdiene ich also 35 Pfennige am gebundenen Exemplar. Sie, verehrter, lieber Herr Tucholsky, verdienen 67½ bzw. 75 Pfennige. Zugegeben, daß natürlich auch Ihre Spesen von diesen 67½ Pfennigen abzuziehen wären; ich aber laufe ein Risiko, das immerhin bei unserm Büchelchen alles in allem zirka 15 000 Mark beträgt.

Bei dem kartonierten Exemplar sieht die Sache noch bedeutend ungünstiger aus. Ich bekomme für das kartonierte Exemplar, das 5 Mark Ladenpreis hat, 2.90 Mark vom Sortimenter, darauf habe ich 40 Prozent Unkosten = 1.16 Mark. Es verbleiben mir also 1.74 Mark. Der Selbstkostenpreis beträgt aber 1.94 Mark. Ich setze also beim kartonierten Exemplar 20 Pfennige zu.

Alles Weitere können Sie sich nun selbst ausrechnen, wenn Sie wiederum das Zahlenverhältnis zwischen den verkauften kartonierten Exemplaren und den gebundenen betrachten.

Bei der zweiten Auflage steht es allerdings günstiger.

Es sind 5100 Exemplare gedruckt.

Das Papier kostet diesmal	1120.—	Mark
Wir haben vom stehenden Satz gedruckt. Das		
zurichten des Satzes und das sogenannte		
»Bomlagernehmen«, inklusive Druck, Korrek-		
tur und Revision, ergab einen Betrag von	1617.55	Mark
Umschlag: Papier	97.20	Mark
dto.: Satz und Druck	163.50	Mark
Honorar für 4434 Exemplare à 75 Pfennige	3325.50	Mark
	<u>6323.75</u>	Mark

Bei zirka 5000 effektiv zum Verkauf gelangten Exemplaren	
kostet das Exemplar, roh	1.26
der Einband kostet wieder	0.60
das Exemplar kostet also	1.86
Ich erhalte netto vom Buchhändler	4.35
davon 40% Unkosten	1.74
es verbleiben mir also	2.61
das Exemplar kostet mich	1.86

Ich verdiene also am gebundenen Exemplar 0.75 Mark

Beim kartonierten Exemplar verdiene ich in diesem Fall 20 Pfennige. Sie sehen also, daß ich erst hier günstiger abschneide und erst bei der zweiten Auflage die Sache für mich gewinnbringender wird.

Hätte ich sofort 10 000 Exemplare gedruckt, so hätte man den Preis des gebundenen Buches vielleicht um 50 oder 80 Pfennige senken können, es also von Anfang anstatt für 7.50 Mark, für 7 Mark oder für 6.70 Mark verkaufen können. Hier ist aber wieder zu bedenken, daß beim Käufer der Ladenpreisunterschied zwischen 6.70 Mark und 7.50 Mark eine minimale Rolle spielt, das sehen Sie ja auch daraus, daß das liebe deutsche Publikum, trotz des Preisunterschiedes von 2.50 Mark, Ihr Buch doch in der Hauptsache für 7.50 Mark wegen des Leinenbandes gekauft hat.

Bei dieser ganzen Kalkulation bitte ich Sie zu bedenken, daß der Durchschnittsrabatt von 42 Prozent sehr optimistisch gerechnet ist. Wir haben in den beiden Vorjahren im Durchschnitt 45 Prozent gegeben, hoffen aber, in diesem Jahr diesen Durchschnittsrabatt auf 42 Prozent zu senken, da wir umfangreiche Rabattkürzungen bei unsern kleinern Kunden vorgenommen haben. Ferner bitte ich Sie, zu berücksichtigen, daß meine Spesen von mindestens 400 000 Mark fast stets die gleichen bleiben, und daß diese nur bei einem erreichten Jahresumsatz von 1 Million Mark 40 Prozent ausmachen. Sobald der Umsatz heruntergeht, sagen wir einmal auf 900 000 Mark, so muß ich schon mit einem Prozentsatz von 44,44 Prozent rechnen. In den letzten vier Jahren hatte ich einen Durchschnittsumsatz von 1 080 000 Mark. Ich bin nun also in ständiger Sorge, daß wir im Jahre 1928 auch die Million schaffen. Sie sehen, daß der Verleger Grund zu schlaflosen Nächten hat. Allerdings muß ich zugeben, daß wir, wenn wir einen Jahresumsatz von 1 100 000 Mark schaffen, auch gut verdienen, aber dann setzt erst das sogenannte Abschreiben vom alten Lager ein; denn bei obiger Kalkulation ist ja überhaupt noch nicht berücksichtigt, daß ich eine Unmenge Bücher im Laufe der Jahre hergestellt habe, die im Keller liegen und immer unverkäuflicher werden.

Es ist möglich, Bücher zu verbilligen, wenn man sehr hohe Auflagen druckt. Dazu ist aber zu bemerken, daß die Verbilligungsmöglichkeit bei hohen Auflagen bis zu 30 000 Exemplaren geht, von da ab bleibt es ziemlich gleichgültig, ob man nun von einem Buch 40 000 oder 50 000 Exemplare druckt. Es handelt sich dabei um Pfennigdifferenzen. Der Unterschied im Preise bei einer Kalkulation von 5000 und 30 000 Auflage dürfte sich im Ladenpreis etwa mit einer Verbilligung von allerhöchstens 20 Prozent ausdrücken. In Ihrem Falle also hätte man bei 30 000 Auflage das Buch vielleicht mit 6 Mark gebunden verkaufen können. Aber, verehrter, lieber Herr Tucholsky, rechnen Sie sich selbst das Risiko aus, das ich dann durch Anlage in Papier, Druck usw. gelaufen wäre. Ich bin jetzt allerdings davon überzeugt, daß man 30 000 Exemplare zu 6 Mark in Leinen innerhalb von zwei Jahren hätte verkaufen können. Bücher, die man in diesen hohen Auflagen drucken kann, sind sehr selten!

Eine Verbilligungsmöglichkeit wäre auch die, den Sortimenterabatt herunterzudrücken. Im Ausland ist der Zwischenverdienst des Buchhändlers bedeutend geringer. Dafür können wir in Deutschland aber auf die außergewöhnliche Anzahl großer Buchhandlungen stolz sein. Es ist bekannt, daß es zum Beispiel in vielen großen Städten Amerikas überhaupt keine Buchhandlung gibt, in Deutschland finden sich aber in den kleinsten Provinzstädten mehrere Buchhandlungen, die auch meistens recht gut assortiert sind.

Den Rabattsatz herunterzusetzen ist vor allen Dingen deswegen schwer, weil der deutsche Sortimenter im Laufe der letzten Jahre, durch die ungeheure Konkurrenz der Verleger unter-