

Nun taucht die etwas naive Frage auf: »Warum sind nicht alle Bücher in billigen Ausgaben zu haben?« Die Antwort ist nicht schwer zu finden. Man kann nur solche Bücher in billigen Ausgaben herausbringen, bei denen von vornherein der Absatz einer hohen Auflage möglich ist, also Bücher, die ihre Absatzfähigkeit zu höheren Preisen längst bewiesen haben bzw. Bücher, von denen bei Konkurrenzwerken die Ausnahmefähigkeit des Publikums längst festgestellt worden ist.

Zu den Kritikern des Buchhandels gehören auch Gruppen von Autoren, die nicht vom Ertrage ihrer schriftstellerischen Betätigung leben, die man also wohl als Gelegenheits-Autoren bezeichnen könnte. Diese Autoren glauben, einen näheren Einblick in die Verhältnisse des Buchhandels zu haben, wenn sie einmal ein Buch veröffentlichten, und schließen nun von ihren Erfahrungen in einem einzelnen Fall auf das große vielseitige Gebiet des Buchhandels. Das Gute, was sie in ihrem Verkehr mit ihrem Verleger erfahren haben, halten sie meistens nicht für erwähnenswert. Aber einige Punkte, vielleicht nur ein einziger Punkt, der zu einer Differenz mit dem Verleger geführt hat, ein Einzelfall also, wird verallgemeinert und wird dem Gesamtbuchhandel aufs Schuldkonto gesetzt. Wenn ein solcher Autor einen Einblick in die Kalkulation seines Werkes bekommt, so fällt ihm in erster Linie auf, daß sein Honoraranteil, an dem Verkaufspreis des Buches gemessen, neben dem Betrag, den die Kalkulation als durchschnittlichen Sortimenterrabatt vorsieht, gering ist. Daraus schließt er dann, daß das Sortiment zu viel verdient. Er wird folgern, daß durch Herabsetzung des Sortimenterrabatts unbedingt eine Preisermäßigung eintreten müßte. Wir kommen auf diesen Punkt noch später zurück.

Aber nicht nur die Herstellungskosten der Bücher sind gestiegen, sondern auch die Honorare. Früher herrschte der Modus vor, den Verfasser mit einem Pauschalhonorar entweder für alle Auflagen oder für eine bestimmte Auflage abzufinden. Heute erhält der Verfasser in der Regel eine Tantieme vom Verkaufspreis des Buches, die also mit dem Preis des Buches steigt. Der Verfasser ist also an jeder Erhöhung der Herstellungskosten ebenfalls beteiligt, wenn sich daraus eine Erhöhung des Verkaufspreises ergibt.

Auf die Kostenermittlung des Verlages im allgemeinen einzugehen, bleibt am besten einer besonderen Untersuchung überlassen. Nur bei einem Punkt wollen wir noch verweilen. Es ist in letzter Zeit öfters noch die Frage aufgetaucht: Warum müssen unsere Bücher alle gebunden in den Handel gebracht werden, warum vertreiben wir nicht mehr geheftete Bücher? Das Beispiel Frankreichs steht hier allen vor Augen, wo fast nur geheftete Bücher verkauft werden. Es sind in letzter Zeit wiederholt Versuche gemacht worden, das broschiierte Buch mehr in den Vordergrund zu schieben. Gewiß ist das broschiierte Buch billiger als das gebundene. Bei normaler und rechnerisch richtiger Kalkulation ist die Differenz zwischen dem gehefteten und dem gebundenen Buch aber nicht so groß, daß sie tatsächlich auf den Absatz entscheidenden Einfluß ausüben könnte. Wenn bei verschiedenen Verlagen die Differenz zwischen dem broschiierten und dem gebundenen Ladenpreis größer ist, so liegen dafür vielleicht andere als rein kalkulatorische Gründe vor, über die an anderer Stelle zu sprechen wäre. An den Verlag ist nur die dringende Bitte zu richten, das Preisverhältnis zwischen geheftetem und gebundenem Buch entsprechend richtigen kalkulatorischen Grundlagen zu gestalten. Wenn hier eine Regulierung eingetreten ist, wird auch von selbst der Ruf nach dem billigen broschiierten Buch verstummen.

Es sei hier noch darauf aufmerksam gemacht, daß diejenigen, die planmäßig das broschiierte Buch bevorzugen wollen, mit einer wahrscheinlichen Gegnerschaft rechnen müssen. Das Buchbindereigewerbe würde in verständlicher Selbstverteidigung voraussichtlich dagegen Stellung nehmen. Es sei auch noch darauf hingewiesen, daß mit gesteigertem Verkauf gehefteter Bücher auch der Umsatz sowohl im Verlag wie auch im Sortiment zurückgehen würde.

Befassen wir uns mit dem zweiten Vorwurf: Das Sortiment verdient zu viel. Die Jahres-Abschlüsse unserer Sortimentsbuchhandlungen beweisen, daß der Gewinn unserer Sortimente durchaus nicht höher ist als der anderer Einzelhandelsgeschäfte. Selbst der Bruttogewinn dürfte in vielen Fällen nicht höher sein als der in anderen Handelszweigen. Der Durchschnittsrabatt eines Großstadt-Sortiments beträgt etwa 38%. Eine Rabatt-Herabsetzung wäre nur dann zu verantworten, wenn sich die Umsatzgeschwindigkeit im Buchhandel wesentlich steigern ließe. Die meisten Sortimenter setzen ihr Lager jährlich höchstens dreimal um. Auch der Vorwurf, der gelegentlich erhoben wurde, daß die Kartellierung im Buchhandel und die dadurch mögliche hohe Rabattierung dem Sortiment zu große Gewinnmöglichkeiten bietet, ist falsch. Seit den 90er Jahren haben wir einen Zug zum festen Ladenpreis, auch überall da, wo eine Kartellierung nicht festzustellen ist. Wir feilschen und markten nicht mehr, wenn wir uns etwas kaufen. In allen Einzelhandelsgeschäften gibt es feste Ladenpreise. Die Käufer haben auch gar nicht mehr die Zeit dazu, etwa wie im Orient, mit dem Verkäufer eine Stunde zu handeln, um den zuerst geforderten Preis auf das annehmbare Drittel herunterzuhandeln. Die Gegner des Buchhandels rechnen sich besonders hohe Sortimentergewinne aus, indem sie auf den Nettopreis den Rabatt aufschlagen. So kommen sie zu Bruttogewinnen von 80 bis 100%. Diese Berechnungsmethode ist aber völlig falsch; denn sie ist nirgends im Einzelhandel üblich. Überall berechnet man den Bruttogewinn vom erzielten Umsatz, also vom Verkaufspreis.

Was nun die Überproduktion betrifft, so ist die Bibliographie der Deutschen Bucherei die immer genannte Quelle der allgemeinen Meinung, daß wir unter einer schrecklichen Überproduktion leiden. Von der letzten Jahresproduktion, die 30 000 überstieg, kam aber für den Buchhandel nur knapp die Hälfte in Frage. Man sollte deshalb im Buchhandel nicht mit der Gesamtziffer operieren, sondern mit der der Wahrheit näherkommenden halbierten Zahl. Die amtliche Bibliographie weist nämlich jeden Handelskammerbericht, jede Denkschrift usw. aus, also unendlich viele Drucksachen, die nichts mit dem Buchhandel zu tun haben. Gewiß haben wir eine Überproduktion. Es ist aber die Frage, ob sie schädlich ist. Worin erblickt man die Überproduktion? Bei uns in erster Linie darin, daß wir viele Parallelausgaben nebeneinander haben. Man kann Hunderte von Faustausgaben kaufen, von 40 Pfg. angefangen bis zu dem gangbarsten bibliophilen Druck. Das ist aber demnach nur die wünschenswerte Anpassung an alle Geschmacks- und Kaufkraftabstufungen. Dann beanstandet man überhaupt die große Zahl der Erscheinungen. Schließlich ist die Produktion für den Verleger aber unbedingt nötig, wenn er seinen Betrieb im vollen Umfange aufrecht erhalten will. Bei vorsichtiger Kalkulation ist die Überproduktion sowohl für den Verlag als auch für das Sortiment erträglich. Auf die Preisbildung wirkt sie nivellierend; solange sie aus eigenen Mitteln finanziert wird bzw. aus langfristigen Lieferantenkrediten, ist sie an sich nicht ungesund. Gefährlich wird sie erst, wenn der Verleger mit Bankkredit arbeitet und durch immer übertriebene Angebote seine Ware verschleudern muß, um die fälligen Zinsen bzw. Rückzahlungen decken zu können. In einem Punkte ist unbedingt Kritik erforderlich. Es hat sich der Brauch herausgebildet, die Auflagenhöhe so hoch wie möglich zu schrauben, um die günstigsten Herstellungskosten bei der Kalkulation zugrundelegen zu können. Dabei wird oft übersehen, daß die Absatzmöglichkeit nicht in Verhältnis zu der gedruckten Auflage steht und durch die hohe Auflage keine Verbilligung, sondern eine Verteuerung der Herstellungskosten eintritt. Der Rest der Auflage wird dann häufig verramscht, wodurch sich der Verleger oft den Markt für weitere Novitäten selbst verstopft. Also auch der Vorwurf der Überproduktion, den nicht nur das Publikum, sondern auch das Sortiment dem Verlage macht, ist nur zum kleinsten Teil berechtigt. Jedenfalls wird das Sortiment und das Publikum durch diese Überproduktion nicht geschädigt, ja es bieten sich hier Vorteile, die nicht vorhanden wären, wenn wir keine Überproduktion hätten.