

## Mitteilungen des Deutschen Verlegervereins

Diese Mitteilungen erscheinen unter alleiniger Verantwortlichkeit des Deutschen Verlegervereins



Die Bestimmungen über die Verwaltung des Börseblattes finden auf sie keine Anwendung

Nr. VI (Nr. V j. Bbl. 1931 Nr. 193).

### Beteiligungshonorar und Ladenpreis.\*)

Von Dr. Oskar Siebed, Tübingen.

In der Erörterung über den Einfluß des Honorars auf den Preis des wissenschaftlichen Buches wird die Honorierung in Prozenten des Ladenpreises immer nur als »eine von verschiedenen Berechnungsweisen« behandelt \*\*). Dagegen ist, soweit ich sehe, nie davon die Rede, daß diese Art der Honorarberechnung sich je nach den im Verlagsvertrag zu treffenden Vereinbarungen über die Fälligkeit des Honorars sehr verschieden auswirkt. Wird nämlich das Honorar nach Maßgabe des tatsächlichen Absatzes, also als Beteiligungshonorar ausbezahlt — und das ist nach meiner Überzeugung der ursprüngliche Sinn dieser Berechnungsart —, so beschränken sich die risikobelasteten Investitionen des Verlegers auf die Aufwendungen für Satz und Druck, Papier, Buchbinderarbeit und andere technische Herstellungskosten. Wird dagegen das Honorar nach Druckvollendung oder zu anderen, im voraus festgelegten Terminen, also ohne Rücksicht auf den Absatz des Buches, ausbezahlt, so erhöht sich das finanzielle Risiko des Verlegers um den vollen Betrag des Honorars. Wenn man sich die kalkulatorische Auswirkung der verschiedenen, praktisch in Frage kommenden Prozenzhonorare im einen und im anderen Falle vergegenwärtigt, zeigt sich auch sofort, daß ein und derselbe Honorarsatz, der als Beteiligungshonorar durchaus tragbar sein mag, eine zumal bei der derzeitigen Verfassung des Büchermarktes nur in ganz seltenen Fällen zu verantwortende Belastung bedeutet, wenn das Honorar ohne Rücksicht auf den Absatz des Buches bezahlt wird.

Bei der Kalkulation eines neuen Buches ist heute mehr als je die erste und letzte entscheidende Frage, welcher Preis für ein Buch tragbar ist. Je höher der Preis, desto größer das Risiko, das der Verleger zu tragen hat. Dazu kommt, daß er nie wissen kann, wie viele Exemplare eines Buches und in welcher Zeit er diese verkaufen kann. Denn das gangbarste Buch kann jederzeit durch ein erfolgreiches Konkurrenzwerk verdrängt oder sonstwie veralten und nahezu unverkäuflich werden. Da somit von den für die Festsetzung des Preises bedeutungsvollen Momenten gerade die wichtigsten sich jeder rechnerischen Erfassung entziehen, muß wenigstens bei der Ermittlung derjenigen Preiselemente, die berechnet werden können, möglichste Exaktheit angestrebt werden.

Es leuchtet ohne weiteres ein, daß in den Preis eines Werkes die gesamten einmaligen Aufwendungen inkludiert werden müssen, deren es bedarf, damit das Manuskript eines Verfassers als fertiges Buch auf den Markt gebracht werden kann. Das

\*) Mit freundlicher Genehmigung aus den Mitteilungen des Verbandes der Deutschen Hochschulen 1931, Heft 5/6. — Abzüge stehen in geringer Zahl zur Verfügung.

Die Geschäftsstelle des Deutschen Verlegervereins, Leipzig.

\*\*) Mit dieser Begründung setzt z. B. Eisfeld (»Nachrichten des Akademischen Schutzvereins«, IV. Jahrgang 1927, Nr. 1/2) in dem von ihm abgewandelten Kalkulationsbeispiel an Stelle des in Prozenten des Ladenpreises zu berechnenden Honorars ohne weiteres »einen festen Betrag, der etwa auf Grund eines Vogenhonorars bestimmt sei«, ein.

gilt natürlich für ein ohne Rücksicht auf den Absatz zahlbares Honorar genau wie für die oben sogenannten technischen Herstellungskosten.

Außer diesen einmaligen Investitionen, die für jedes Buch bei dessen Druckvollendung im wesentlichen genau berechnet werden können, muß der Verleger aber aus dem Absatz seiner Verlagswerke auch seine fortlaufenden Aufwendungen für Gehälter, Propaganda, Lagerung und andere zwangsläufige Unkosten, seine Spejen oder allgemeinen Handlungsunkosten decken. Denn der Verleger wissenschaftlicher Werke und Zeitschriften verfügt außer dem Erlös aus dem Absatz derselben über keinerlei Einnahmen. Auf der anderen Seite ist es mit der Herstellung der Werke allein nicht getan. Soll der Verleger seiner Verpflichtung, diese auch zu verbreiten, nachkommen können, so muß vor allem der Fortgang seines Betriebes gewährleistet sein.

Die allgemeinen Handlungsunkosten können aber — und darin liegt die Schwierigkeit für ihre kalkulatorische Erfassung — immer nur für einen ganzen Verlag, nicht aber für das einzelne Verlagswerk, zahlenmäßig erfaßt werden. Auch eine Kontrolle der Wirtschaftlichkeit dieser Aufwendungen ist nur in der Weise möglich, daß sie ständig mit der gesamten Auslieferung, dem Umsatz, und mit der gesamten Produktion, der Herstellung, am besten eines jeden Geschäftsjahres, verglichen werden. Im selben Verhältnis, in dem auf diese Weise die allgemeinen Handlungsunkosten zu Umsatz und Herstellung eines ganzen Verlags gehalten werden müssen — heute vielleicht die wichtigste, jedenfalls die schwierigste Kunst des Verlegers —, sind die Spejen auch bei der Kalkulation des einzelnen Werkes in Rechnung zu stellen. Wollte man dabei die anteilige Belastung nach der Gangbarkeit der Werke oder nach anderen exakt nicht faßbaren Gesichtspunkten abstimmen, so käme damit ein weiteres aleatorisches Moment in die Kalkulation, die nach meiner Überzeugung nur dann einen Sinn hat, wenn alle Unsicherheitsfaktoren in einer einzigen Schätzung erfaßt werden können, für die der Verleger in seiner Erfahrung wenigstens gewisse Anhaltspunkte hat.

Das Verhältnis zwischen allgemeinen Handlungsunkosten (Spejen) einerseits, Umsatz oder Herstellung andererseits, ist, wie überall, auch im Verlag heute noch erheblich ungünstiger als vor dem Kriege. Ein »Spejensatz« von 25% aus dem Umsatz oder 40% aus der Herstellung dürfte nach meiner Kenntnis als Regelfall keinesfalls zu niedrig gegriffen sein. Wenn der Ladenpreis eines in der Herstellung begriffenen Werkes erst ermittelt werden soll, halte ich es für richtig, die allgemeinen Unkosten den gesamten Herstellungskosten zuzuzählen. In den folgenden zur Veranschaulichung konstruierten Kalkulationsbeispielen kommt daher immer nur ein Spejenzuschlag von 40% auf die Herstellung in Anrechnung.

Einen gewissen Ausgleich für die große Unsicherheit jeder Kalkulation findet der Verleger höchstens in seinen Erfahrungen mit dem Absatz ähnlicher Werke. Denn sie sind der einzige positive Anhalt für die Beurteilung der Absatzchancen eines neuen Buches. Danach wird er die Zahl derjenigen Exemplare bemessen, die zu dem zu kalkulierenden Preise verkauft werden müssen, damit seine gesamten, einmaligen und fortlaufenden Aufwendungen für Herstellung und Vertrieb des Werkes Deckung