

61
Lassen die Bücher sich
verbilligen?

1

Der Verleger bringt ein Buch heraus. Er setzt den Ladenpreis fest: fünf Mark geheftet. Was darf nun das gebundene Exemplar kosten? Rechnen wir.

Der Autor ist am Einband nicht beteiligt, wenn sein Anteil am gehefteten Stück 10% übersteigt. ^{Nehmen} ~~Sagen~~ wir ^{an}, dass er 15% von 5 Mark bekommt; so werden auch die gebundenen Exemplare behandelt als ob sie geheftet wären.

Also der Autor kostet den Verleger nichts. Bleiben der Buchbinder und der Buchhändler.

Die Grossbuchbindereien liefern den Einband um 30 Pfennige herum. Sagen wir grosszügig: für 35. Bis jetzt kostet das Buch also 5,35.

Angenommen, der Verleger setzt den Preis für den Einband auf 1 Mark fest, so hat er davon dem Buchbinder 35, dem Sortimentler ebensoviel zu geben. Bleiben ihm 30 Pfennige für sich selbst. Da ihm das zu wenig ist, verlangt er nicht 1 Mark, sondern 2,50.

Dem Sortimentler ist es recht, denn dann verdient er am Einband etwa 90 Pfennige und der Verleger 1,25. Der Autor, wie gesagt, nichts.

Lassen wir den Autor fort, er ist das gewöhnt. Was aber ist die Methode, den Käufer ^{für} einen Gegenstand, der 35 Pfennige Selbstkosten verursacht, 2,50 Mark bezahlen zu lassen?

Nicht viel mehr als ein Schwindel, und ganz sicher der Hauptgrund für die Verteuerung des Buches.

Nicht alle Verleger schlagen zu einem Ladenpreis von 5 Mark geheftet 2,50 für den Einband darauf. Manche begnügen sich mit 2 Mark; aber es ist auch schon vorgekommen, dass einer drei ^{3/} Mark

für richtig hielt.

Hört man die Verleger, so erklären sie, dass sie nur am gebundenen Buch verdienen. Das erinnert an die Gastwirte, die nichts am Essen, nur am Getränk verdienen *wollen*.

Es bleibt darum doch wahr, dass das Buch mit 7,50 M überzahlt ist und nicht mehr als ~~sechs~~ ⁶ kosten dürfte. Vom Käuferstandpunkt aus ist das wahr, und darauf kommt es an.

Als Autor befasst man sich ungern mit diesen Dingen, denn jedes Wort wirkt wie ein Griff ins Wespennest. Sei es darum, es kommt schon nicht mehr darauf an. Und so will ich ruhig sagen: alles ist heute überholt - so auch das ganze System der Preis~~setzung~~ ^{fest-} ~~setzung~~ ^{setzung} von Büchern.

Der Autor, an dem sie alle verdienen: der Papierlieferant, der Drucker, der Buchbinder, der Verleger, der Sortimentler - er bekommt für seine Arbeit alles in allem nicht mehr als höchstens 10% vom ^{Umsatz} ~~der Auflage~~, in der Praxis noch weniger, kaum mehr als 8.

Das ist beispiellos, das gibt es nicht wieder. Zu viele Interessenten sind beteiligt. Derjenige, der den Löwenanteil an den 100% beansprucht, ist der Sortimentler. Sein Anteil beläuft sich im Durchschnitt auf 40%.

Jeder Verleger gibt unter vier Augen zu, dass das ein ungesunder Zustand ist. Jeder ^{Verleger} kennt auch das Heilmittel: die Abschaffung der Preisbindung, die Freigabe des Preises. *Aber er traut sich nicht*
 [Denn] ~~als~~ ^{als} bald protestiert der Sortimentler: er kann nicht leben, wenn er ^{weniger als} 40% erhält; die Spesen sind zu gross, die Verluste zu hoch, mit jedem Jahr verlieren die ~~Werte~~ ^{Werte} ~~verkaufen~~ ^{verkaufen} ~~Wert~~ ^{Wert} ~~aber~~ ^{aber} ~~ein~~ ^{ein} ~~zufammenhang~~ ^{zufammenhang} ~~siner~~ ^{siner} ~~gemeinsamen~~ ^{gemeinsamen} ~~not~~ ^{not} ~~geschehen~~ ^{geschehen}.

(Im Hintergrund der Autor: auch ich will leben und begnüge mich doch mit meinen lächerlichen 8%. Nun, dafür ist ^{er} der Mann im Hintergrund.)

Neuestens schliessen die Leihbibliotheken wie Pilze aus dem Boden. Sie sind der absolute Ruin des Autors, ~~und~~ des Verlegers, ~~und der gut w. alten Buchhandlungen.~~
Das Publikum, statt 7,50 M zu zahlen, zahlt 30, 20, 15 Pfennige, Gebühr und hat das Buch gelesen. Das Amüsante dabei ist, dass diese Leihbibliotheksinhaber vom Verleger noch einen Extrarabatt beanspruchen und meistens bekommen, da es sich doch um eine Leihbibliothek handelt. Am Ende gar um ein gutes Werk...

Ein weiterer Schädling, wenigstens für den Autor, ist die Konkurrenz des übersetzten ~~Buches~~ Romans. *Viele Verleger über-*

Jedes Exemplar eines englischen, französischen u.s.w. Romans, das ein deutscher Leser in Uebersetzung kauft, bedeutet ^{für den} ~~einen ver-~~ deutschen Schriftsteller *o ison* abspringenden Käufer. ~~lorenen-Käufer.~~

Was könnte also geschehen, um die Bücher billiger zu machen und die Kauflust zu erhöhen?

1. Herabsetzung des Preises für den Einband um mindestens die Hälfte.
2. Herabsetzung des Buchhändlerabatts auf 25%.
3. Freigabe des Verkaufspreises. Der Sortimentler hat das Recht, einen Rabatt zu geben, den er festsetzt.
4. Eine Leihbibliothekskonvention: a) kein neues Buch darf vor Ablauf von 3 Monaten eingestellt werden. b) keines darf ohne Genehmigung des Verlegers eingestellt werden.

Für den Markt mit ausländischer Ware; der Grundsatz, nur das Beste, nur das Notwendige zu übersetzen, ist längst vergessen; der gewerkschaftliche Übersetzer gehört zu der schlimmsten Einkommensklasse dieser industrialisierten Zeit.

5. Eine Zwangsabgabe auf deutsche Uebersetzungen von noch nicht freigegebenen Romanen, zu Gunsten einer Unterstützungskasse für Schriftsteller. *Ergänzende*

6. Besonderes Augenmerk verdient der Bahnhofsbuchhandel. Hier sind die bösesten Uebelstände eingerissen. Es ist keine Seltenheit, dass der Bahnhofsvertrieb von den Verlegern 60% verlangt oder gar angeboten bekommt. Die Folge ist, dass die krasse Literatur vorherrscht. Der Bahnhofsbuchhandel ist eine Konzession, die der Staat vergibt. Der Staat hat es also in der Hand, Leitsätze aufzustellen, bei denen ihn Verlegerverein und Schriftstellerverbände zu beraten hätten. —

Mit der Freigabe des Ladenpreises öffnet man dem Wettbewerb, der gegenseitigen Unterbietung die Tür. Das will ich nicht leugnen. Aber mit einer Phrase, z.B. „der Erhaltung eines gesunden Sortimentesstandes,“ ist noch keine Antwort gegeben. Das Sortiment ist nicht mehr gesund und eine künstliche Hochhaltung seiner Rabatte erinnert an die Liebesgaben für Agrarier. Man muss einen Stand nicht auf Kosten der Käufer erhalten.

Die Grundfrage ist und bleibt: wie passen wir uns der geringen Kaufkraft und der ebenso gefährlichen ^(un)Kauflust des Publikums an? Durch Herabsetzung des Anspruchs auf Prozente. Die des Autors kann man wirklich nicht mehr bescheiden, ohne schamlos zu werden. Also die des Herstellers und des Verkäufers. Das ist die nüchternere Antwort.

Jojo Flake