



(festes Bogenhonorar bei einem wissenschaftlichen Buche) als fälschlich von Bücher zu den fixen Kosten gerechnet herausnimmt und damit zu einem ihm besser passenden Ergebnis kommt. Er begründet diese Gewalt, die er Bücher antut, wie folgt: „Die neuere Praxis des Verlagsbuchhandels hat zu der Sepslogeneheit geführt, den Autor in der Form zu honorieren, daß man ihn am Erlös beteiligt.“ Stimmt das auch für den Roman, so doch fast nie beim wissenschaftlichen Werk, für das ganz allgemein das Bogenhonorar gilt. Für das wissenschaftliche Werk allein aber ist Büchers Berechnung aufgestellt, wie mehrfach und ganz unmißverständlich von ihm betont. Ist es nun auch ziemlich belanglos, ob die Degression 100 : 2 oder 100 : 3 lautet, so zeigt doch auch dieses Beispiel, das W. gibt, wieder, wie er die gewagtesten Rechenkunststücke produziert, um seinen Beweis „Kartell gleich Preisverteuerung“ usw. zu führen.

„Je höher die Auflage eines Werkes ist, desto niedriger kann also sein Verkaufspreis angesetzt werden und desto größer kann im allgemeinen sein Absatz sein“, resümiert W. Theoretisch ist das einwandfrei, praktisch meist 100prozentig falsch! Denn in der Praxis wird es, besonders beim schönggeistigen Werke, so sein, daß ohne Berücksichtigung des erzielbaren Absatzes und der dementsprechend normierten Auflagenhöhe ein bestimmter, „üblich“ gewordener Preis für einen bestimmten Buchumfang vom Verleger angesetzt werden muß. Denn der Roman, der vorsichtigerweise nur in 3000 Auflage hergestellt werden kann, darf nicht teurer sein als der andere, der eine Auflage von 20 000—30 000 Exemplaren rechtfertigt. Ist er es dennoch, dann erliegt er der Konkurrenz des großen Bruders noch schneller, als es sonst schon häufig genug der Fall ist. Andererseits wird der Verleger, der das Glück hat, einen Modeautor zu besitzen, dessen Werk er ohne Bedenken gleich in 20 000—30 000 Exemplaren drucken kann, die Ersparnis aus der Kostendegression sehr selten zur Verbilligung des Buches verwenden dürfen, sondern sie entweder dem Autor zukommen lassen müssen, oder sie zum Ausgleich für zahlreiche Verlagsnieten und Zuschußobjekte benutzen. Ganz irrig ist, wie früher hier schon betont, die Annahme W's, daß mit sinkendem Verkaufspreise der Absatz entsprechend, d. h. die Preisdifferenz ausgleichend steigen müsse. Es widerspricht diese Anschauung des Theoretikers allen praktischen Erfahrungen. Für eine wissenschaftliche Monographie z. B., für die erfahrungsgemäß günstigstenfalls 500 Interessenten vorhanden sind, wird ein Absatz von sagen wir 1500 Exemplaren selbst zum halben Ladenpreise nicht zu erzielen