

die Stoffe, die über den Inkohlungsprozeß zu fossilen Brennstoffen führen. Diese Primärprodukte sind in der Hauptsache organische Säuren, entstanden durch saure Gärungen aus Cellulose und eiweißhaltigen Materialien bis zu einem maximalen p_H . Auch aus Lignin entstehen Säuren, wahrscheinlich schon durch bakterielle Einwirkung, sicher aber im Laufe der Inkohlung.

Die Cellulose wird nicht immer quantitativ zerstört, sondern maßgebend für das Endresultat sind die gleichzeitig anwesenden Ausgangsstoffe und die Bedingungen, unter denen sich der biologische Primärprozeß vollzieht, wobei die Mikroorganismen selbst die wesentliche Menge des eiweißartigen Anteiles des Ausgangsmaterials liefern.

Daß tatsächlich die Inkohlung organischen Materials über die Bildung organischer Säuren führt, zeigen Untersuchungen an Stein- und Braunkohlen, aus denen sich große Mengen von Säuren extrahieren ließen.

Während Braunkohlen das Restprodukt einer weitgehend aeroben Zersetzung einer Hochwaldvegetation darstellen, wobei Cellulose und Eiweiß durch Pilze und oxydative Reaktionen fast völlig zerstört und Lignin in Huminsäuren umgewandelt wurde, vollzog sich die Bildung der Steinkohlen in der Hauptsache unter anaeroben Bedingungen. Durch die Tätigkeit der Mikroorganismen bildeten sich dabei große Mengen Protoplasma, so daß immer Bedingungen geschaffen wurden, unter denen sich mehr oder weniger große Mengen stickstoffhaltigen Saprofels ansammeln konnten.

Der Unterschied zwischen Braunkohlen und Steinkohlen liegt also nicht in einer grundsätzlichen Verschiedenheit des Ausgangsmaterials, sondern in dem verschiedenen primären Zersetzungsprozeß, da bei der Braunkohle die Möglichkeit einer Bildung erheblicher Mengen sapropelischen Materials nicht gegeben war. [A. 16.]

Die heutigen Preise wissenschaftlicher Bücher und Zeitschriften in Deutschland.

Von H. DEGENER, Berlin.

(Eingeg. 18. Februar 1935.)

Die Klagen, daß die deutschen Verleger für wissenschaftliche Literatur zu hohe Preise fordern, wollen nicht verstummen; es werden immer noch die Vorkriegspreise zum Vergleich herangezogen, obwohl seit 1913 sämtliche die Preise bestimmenden Posten beträchtlich gestiegen sind, die Absatzverhältnisse sich sehr verschlechtert haben und die Auflagen meist geringer festgesetzt werden müssen.

Daß die Verkaufspreise heute meistens — durchaus nicht immer — höher sind als vor dem Kriege, stimmt, ist aber bedingt durch die im folgenden dargelegten Umstände.

Die Preise hängen ab von:

- a) Umfang;
- b) technischen Gestehungskosten (Satz, Druck, Klischees, Papier, Einband);
- c) Honoraren;
- d) Unkosten (Propaganda, öffentliche Abgaben und Lasten, Mieten, Porti, Personal), d. h. den sogenannten speziellen und Generalunkosten;
- e) Auflagehöhen;
- f) Rabatten.

a) Umfang.

Der Umfang entspricht im wesentlichen der Intensität der wissenschaftlichen und technischen Forschungsarbeit und der dementsprechenden literarischen Produktion. Verantwortlich für Diktion und Veröffentlichung sind zunächst Autor oder Redakteur. Die Verleger sind an sich ziemlich zurückhaltend geworden und treten heute kaum noch dafür ein, daß Bücher, große Sammelwerke und Zeitschriften weitschweifig abgefaßt oder aufgebläht oder doubliert werden, wenn es auch früher in Ausnahmefällen geschehen sein mag. Sogar bei ganz groß auf möglichste Vollständigkeit angelegten Werken, wie sie z. T. überhaupt nur einmal in der Welt bestehen (Beilstein, Handbuch der org. Chemie, oder Gmelin, Handbuch der anorg. Chemie) und für die z. T. große Beihilfen geopfert werden, hat man sich seitens der Herausgeber auch zu Beschränkungen entschlossen, ohne natürlich die Grundlagen des Wertes dieser Werke aufgeben zu können.

Vergleicht man den Umfang deutscher Arbeiten mit englischen, französischen usw., so darf man nicht schematisch verfahren, sondern muß u. a. unbedingt berücksichtigen, daß das gleiche z. B. in Englisch oder Französisch auf ungefähr 15% bis 20% weniger Raum ausgedrückt wird als in Deutsch.

Wie stark schon im Vorjahr die Verleger und Herausgeber aufzulässige Kürzung des Umfangs (und Höhe der Preise) mit Rücksicht auf die Käufer und Abonnenten gedrückt haben, beweisen Rückgang in Umfang und Preis zahlreicher wissenschaftlicher Archive und Zeitschriften im Jahre 1934. Sie haben seit Jahren den im bekannten „Abkommen von Münster“ zwischen Hochschulverband, Bibliothekaren und Verlegern (Sommer 1933) festgelegten Standpunkt vertreten, daß die Redakteure eine strenge Auswahl treffen, die Autoren sich kurz fassen, Dissertationen nur in Ausnahmefällen in Büchern und Zeitschriften zum Abdruck kommen und Doppelveröffentlichungen unterbleiben. Diese Richtlinien sind erst kürzlich wieder bestätigt worden. Man kann an Hand konkreter Unterlagen den im Jahre 1934 nur durch Preisrückgang infolge von Kürzungen entstandenen Rückgang an Umsatz auf 2000000,— RM. schätzen. Das mußten die Verleger natürlich auf sich nehmen, soweit die Kürzungen geboten waren, und es soll auch an diesen Richtlinien rücksichtslos festgehalten werden. Sie dürfen aber nicht gewissermaßen Selbstzweck werden und übers Ziel hinausschießen. Sie haben auch Folgen, die gerade in der jetzigen Zeit unerwünscht sein können; denn es standen infolge dieses Rückgangs den Verlegern (bzw. dem graphischen Gewerbe) für Herstellung und Honorare rund 1500000,— RM. weniger zur Verfügung, und bei den Verlegern wurden die Unkostenetats bei gleichgebliebenen Personal- und Sachkosten um rd. 500000,— RM. und deren Verhältnis zum Gesamtumsatz verschlechtert, was sich auf die verbliebene Produktion ungünstig auswirken muß.

Und nicht nur der Umfang, sondern auch Ausstattung und Reichhaltigkeit an Abbildungen und Tafeln deutscher Werke und Zeitschriften sind zwecks Verminderung der Preise bescheidener geworden, trotz aller oftmals entgegenstehender Wünsche seitens der Autoren und Käufer. Es ist Tatsache, daß die Preise bei Büchern und Zeitschriften dem Rückgang an Umfang und Aufwendungen entsprechend zurückgegangen sind; dagegen hat eine Verbilligung pro Druckbogen bisher nur in Ausnahmefällen und aus besonderen Gründen erreicht werden können.

Schuld daran sind vor allem

b) die technischen Gestehungskosten,

die noch nicht genügend zurückgegangen sind. Sie liegen außerhalb der Macht der Verleger, deren Versuche, sie zu drücken, bei dem gewiß nicht auf Rosen gebetteten graphischen Gewerbe sogar zur Gründung von Abwehr-Notgemeinschaften geführt haben.

Diese Kosten sind nach den heutigen Tarifen noch höher als 1913:

- für Satz und Druck um rd. 95%, also trotz wiederholter Senkungen immer noch fast doppelt so hoch wie 1913,
- für Klischees um rd. 60% (Autotypie) und rd. 150% (Strichätzung),
- für Papier um rd. 12%,
- für Buchbinderarbeit um rd. 100%.

Bedenkt man, daß ganz allein die technischen Herstellungskosten, die der Verleger an Drucker, Papierhändler, Klischeeanstalten und Buchbinder bezahlen und für die späteren Käufer vorlegen muß, durchschnittlich etwa 50% (bei großen Werken, Archiven u. ä. noch mehr) der entstehenden gesamten Kosten ausmachen, so wird man einsehen, daß schon ihrer Höhe wegen die Verkaufspreise pro Bogen höher sein müssen als vor dem Kriege.

c) Die Honorare,

die natürlich die allgemeine Steigerung ziemlich allgemein auch mitgemacht hatten, insbesondere bei der Berechnung in Prozenten vom Umsatz, sind bereits nach und nach abgebaut worden und dürften heute vielfach nicht sehr viel höher liegen als vor dem Kriege. Da, wo sie in Prozenten vom Erlös oder Ladenpreis berechnet werden, tragen sie zur Festsetzung der Verkaufspreise prozentual bei.

Nun sind aber gerade auch die Autoren diejenigen, die für den Absatz viel tun können und die Literatur kaufen; jede Kürzung der Honorare schmälert natürlich die Einnahmen und Kaufkraft dieser Kreise, so daß sie sich für Absatz — Auflage — Preis letzten Endes ungünstig auswirkt. Es wäre ein gefährlicher Versuch, wollten wir etwa so weit wie das Ausland (Amerika, England, Frankreich) gehen, wo Autoren in vielen Fällen, anstatt Honorar zu erhalten, ansehnliche Druckkostenzuschüsse leisten müssen, was selbstverständlich niedrigere Verkaufspreise zuläßt und bei Vergleichen berücksichtigt werden muß. Auch war und ist es im Ausland in großem Umfang üblich, Monographien und kostspielige Archive oder Zeitschriften zu subventionieren. Wir können aber seit Jahr und Tag feststellen, daß mit dem Rückgang oder Ausfall solcher Beihilfen die Preise auch im Auslande steigen. Während im Jahre 1934 die Einfuhr ausländischer Literatur wertmäßig weniger zurückgegangen ist als mengenmäßig (12,2% bzw. 16%), was auf die Steigerung ausländischer Preise hinweist, ist die Ausfuhr deutscher Literatur wertmäßig stärker gefallen als mengenmäßig (16 1/3% bzw. 13,1%), auch ein Beweis für den Rückgang deutscher Preise.

In den wenigen Fällen, in denen Herausgeber großer Handbücher oder Zeitschriften wirklich hohe Honorare erhalten haben mögen, sind auch diese wohl allgemein bereits entsprechend herabgesetzt worden. Ist es aber recht und billig, in den Fällen, in denen von einem hervorragenden Fachmann die Preisgabe seiner Kenntnisse und Erfahrungen zugunsten von Hunderten und Tausenden verlangt wird, ihm ein angemessenes Honorar abzulehnen, das schließlich für den Käufer oft nur einen kleinen Beitrag ausmacht? Wird es nicht immer schwieriger werden, solche Fachleute für die Mitarbeit zu gewinnen, die von ihnen große Leistungen an geistig hochqualifizierter Arbeit, an Zeit, Kraft und auch an materiellen Unkosten zugunsten der Leser erfordert?

d) Unkosten.

Daß diese heute vor allem absolut, aber auch relativ viel mehr erfordern, dürfte unbestritten sein. Es ist deshalb noch nicht möglich, den für sie in eine vernünftige Kalkulation einzusetzenden Prozentsatz zu ermäßigen. Bei tatsächlich immer noch steigender allgemeiner Belastung der Betriebe und bei Schrumpfung des wertmäßigen Umsatzes

hat dieser Prozentsatz zwingenderweise sogar steigende Tendenz. Der Verleger sorgt als reeller Kaufmann schon im eigensten Interesse dafür, die Generalunkosten so niedrig wie möglich zu halten, arbeitet also möglichst sparsam, damit das Produkt nicht unnötig belastet wird und nicht zu viel seiner Betriebsmittel verschlingt.

Anzeigen und Prospekte kosten 50% und darüber mehr als 1913.

Öffentliche Abgaben und Lasten dürften noch das mindestens 4fache von 1913 ausmachen, von einer Senkung ist im Verlag noch nichts zu spüren; seit Ende 1933 sind neu 2% vom Anzeigenumsatz als Abgabe für den Werberrat hinzugekommen.

Der Index für Mieten beträgt durchschnittlich noch mindestens 120%, für Heizung und Beleuchtung 127%, für Verkehr 140%.

Die Erhöhung der Postgebühren, die das ganze Geschäft, vor allem Propaganda und Zeitschriften, stark belasten, macht noch fast 20% aus. Was dies gerade bei Zeitschriften bedeutet, geht z. B. daraus hervor, daß die „Angewandte Chemie“ und „Die Chemische Fabrik“ hierfür im Jahre rd. 15% der Gesamtkosten einschl. Redaktion und Honorare aufwenden müssen.

Gehälter und Löhne erfordern bei der großen Mehrzahl der Verlags-Angestellten (Kontoristen, Hilfskräfte, Schreibkräfte usw.) und Arbeiter 25% bis 100% mehr als 1913, wobei der Rückgang der Arbeitszeit um rd. 10% noch nicht berücksichtigt ist; nur bei der relativ geringen Zahl der höheren Angestellten sind sie auf Vorkriegsstand oder wenig darüber zurückgegangen.

e) Auflagehöhe.

Für die Summe der Aufwendungen unter b) bis d) muß der Ausgleich durch den Erlös aus derjenigen Anzahl von Exemplaren gesucht werden, die nach Lage des Interessentenkreises und Absatzmarktes voraussichtlich in angemessener Zeit abgesetzt werden kann, wozu im allgemeinen heute größere und kostspieligere Anstrengungen nötig sind als früher. Der Verleger kann einen seine Arbeit und das Risiko einschließenden legitimen Gewinn sowieso erst bei denjenigen Exemplaren suchen und finden, die er über diese Mindestzahl hinaus verkauft. Aus diesem Gewinn muß er seine gegenüber 1913 viel höheren Steuern decken und die, seine und seiner Gefolgschaft Existenz bedrohenden Verluste an Betriebsmitteln auszugleichen versuchen, die ihm leider immer eine Anzahl seiner Unternehmen bringen. Es sind oft für den Fortschritt besonders unentbehrliche Zeitschriften und Bücher, die wirtschaftlich per Saldo Verluste verursachen. Diese Verluste sind seit 1914 auch durch äußere Umstände (Krieg, Revolution, Inflation, Umbruch der Zeit, Neugestaltung des Rechts, des Schulwesens, der Verfassung usw.) herbeigeführt worden und haben den Verlegern uneinbringbar viele Millionen, in einer Reihe von Fällen sogar die Existenz gekostet. Auch leistet der Verleger oft genug bewußt von vornherein Zubußen, um seine Aufgaben als Förderer, Mittler und Verbreiter geistiger Güter zu erfüllen.

Die richtige Bemessung der Auflage, von deren Höhe, zusammen mit der Summe von Aufwendungen, der Verkaufspreis abhängt, gehört zu den schwierigsten wirtschaftlichen Aufgaben des Verlegers, selbst wenn ihm längste und größte Erfahrung und beste Berater zur Seite stehen. Nur in den wenigsten Fällen läßt sich der Absatz im voraus sicherstellen. Der *circulus vitiosus*: je höher der Preis, um so geringer der Absatz, je geringer der Absatz, um so höher der Preis, ist nicht aus der Welt zu schaffen. Deshalb strebt der Verleger schon von selbst nach niedrigen Preisen, wenn er glaubt, damit den Absatz entsprechend steigern zu können.

Um die Preise für die Käufer möglichst niedrig zu stellen, geht der Verleger schon lange in seinem Wagemut weiter als vor dem Kriege und ist bereits zufrieden, wenn z. B. ein Lehrbuch Neuauflagen anstatt wie früher in 3 bis 4, heute in 7 bis 8 und mehr Jahren erlebt. Es gibt dafür aber Grenzen, mit Rücksicht sowohl auf die Festlegung und Verzinsung der (meist stark zusammengeschrumpften) Betriebsmittel, wie auch auf die rasche Weiterentwicklung des behandelten Gebietes.

Gerade der zweite Grund läßt es häufig nicht zu, eine lange Laufzeit für eine Auflage ins Auge zu fassen, weshalb man jetzt vielfach zu kleineren Auflagen und demzufolge höheren Preisen als früher gezwungen ist, so daß also eine kleinere Anzahl von Exemplaren die entstandenen, gegenüber früher viel höheren Kosten zu decken hat.

Auch der durch erhöhte Produktion der Autoren gesteigerte Wettbewerb mehrerer Bücher (hier und da auch mehrerer Zeitschriften) über das gleiche Thema und für den gleichen Abnehmerkreis zwingen oft zu kleineren Auflagen, ferner die Überfülle an anderer, die Käuferkreise in Anspruch nehmender Literatur, der starke Rückgang der Zahl der Studierenden und ihres Leseeifers, das Ansteigen des Leihwesens, u. a. m., wie Lesemüdigkeit, Ablenkung, Unrast.

Der für deutsche Bücher und Zeitschriften und ihre Preise sehr wichtige Auslandsabsatz ist nicht nur aus den gleichen Gründen wie im Inland im allgemeinen ungeheuer zurückgegangen, sondern auch wegen des Absinkens der meisten fremden Valuten, der politischen Einstellung in manchen Ländern und der wachsenden Konkurrenz englisch-amerikanischer, französischer, holländischer, italienischer, schweizerischer usw. Bücher und Zeitschriften gleichen Inhalts in ihren Ländern und auf dem Weltmarkt. Dazu kommt, daß die Länder mit niedrigen Valuten im Verhältnis zu uns natürlich billiger herstellen und demzufolge verkaufen als wir, besonders wenn sie, wie die angelsächsischen, ein viel größeres Sprachgebiet als Absatzfeld haben.

Bei Zeitschriften angewandt-wissenschaftlichen oder technischen Inhalts mit Anzeigen, deren Ertragnisse neben denen aus Abonnements früher wesentlich zur Deckung der Kosten beitrugen, also eine niedrigere Bemessung der Abonnementspreise gestatteten, kommt zu den aufgeführten Gründen für die Höhe der Preise als schwerwiegend hinzu, daß der Umsatz an Anzeigen und der Überschuß daraus sowohl prozentual als auch absolut stark gefallen sind. Gegenüber dem Höchststand (1929—1930) beträgt der Umsatz nur noch rund ein Drittel und der Ertrag ein Fünftel. Dürfte auch der Tiefstand überschritten sein, so ist mit wesentlicher Besserung noch nicht zu rechnen.

Wenn nun trotz allem einmal ein wissenschaftliches Buch oder eine Monographie oder auch eine Zeitschrift erscheint, die pro Bogen zum sogenannten Friedenspreis oder gar zu weniger zu haben ist, so darf dies nicht zu falschen Rückschlüssen über die Preispolitik der Verleger verführen. Solche abnormen und irreführenden Preise sind bestimmt nur dadurch möglich, daß der Verfasser oder Herausgeber oder andere Stellen oder alle zusammen entsprechend große Opfer gebracht haben oder ständig bringen, gleichviel aus welchen Gründen. Gerade in letzter Zeit sind im Auslande (z. B. Schweiz, Holland, Rußland) Bücher erschienen und neue Zeitschriften gegründet worden, die nur deshalb so billig sind, weil große Unternehmen oder der Staat sie geldlich stark unterstützen.

f) Rabatte.

Will man die Berechtigung der Höhe deutscher Bücher- und Zeitschriftenpreise ganz objektiv ergründen, so sind

auch die Rabatte für den Zwischenhandel (Sortimenter, Grossisten) zu berücksichtigen, die anteilig mit einkalkuliert werden müssen. Sie betragen bei wissenschaftlicher Literatur im allgemeinen 25% bis 30% und mehr, während sie im Ausland bei Büchern vielfach bei 15% bis 16²/₃% liegen (2 pence in-the-shilling-system) und bei Zeitschriften bei 2%, 5%, 10%. Das für die Verbreitung des größeren Teils unserer Literatur wichtige deutsche Sortiment weist aber immer wieder darauf hin, daß es mit einem geringeren Unkostensatz als durchschnittlich 22% bis 25% vom Umsatz nicht auskommen könne. Er wird in der Regel um so weniger ausreichen, je geringer der Umsatz des einzelnen Geschäftes des stark übersetzten Berufs dem Werte nach wird, auch dann, wenn in letzter Zeit der Absatz der Stückzahl nach in vielen Sortimenten gestiegen sein mag; jedoch nicht bei wissenschaftlicher Literatur. Während im September 1930 der Durchschnittspreis der neuen deutschen Bücher noch 8,36 RM. betrug, betrug er im September 1934, also nur 4 Jahre später, nur noch 4,32 RM. Diese für den Gesamtumsatz sehr einflußreiche Senkung der Preise ist zwar überwiegend auf die große Zahl billiger Zeitbücher, Broschüren oder für Massenabsatz berechneter, wenig umfangreicher Veröffentlichungen zurückzuführen. Aber auch wissenschaftliche Bücher und Zeitschriften haben dazu beigetragen, ohne jedoch einen die Schrumpfung des wertmäßigen Umsatzes ausgleichenden Mehrabsatz zu erreichen, da die Kaufkraft der in Frage kommenden Personen und Bibliotheken noch weiter zurückgegangen oder anderweit in Anspruch genommen worden ist. Das bestätigt auch das neueste Zugeständnis eines führenden amerikanischen Bibliothekars, nach dem der Absatzzrückgang weniger an den Preisen als an der Senkung des Wertes des Dollars und der Schrumpfung der Mittel liegt. Mit dieser Senkung konnten weder die Kosten der Produktion Schritt halten, am allerwenigsten in Deutschland, noch die von ihnen und dem Absatz abhängenden Verkaufspreise, die infolge des Rückgangs im Absatz und Umsatz einem starken Druck nach oben ausgesetzt sind.

Nur Erhöhung der Kaufkraft (Einkommen, Kultur-etats) und Senkung der technischen Herstellungskosten nebst Abbau der Lasten werden — und zwar automatisch — zur Erhöhung des Absatzes von Exemplaren bzw. der Zahl von Abonnenten und — bei weiterhin angemessener Kürzung des Umfanges und weiser Beschränkung in der literarischen Produktion — zur Senkung der Preise führen, ohne daß ein Teil der Betroffenen Schaden leidet, der stets auch weitere Kreise in Mitleidenschaft zieht.

Dann brauchen wir auch noch nicht zu dem verzweifelten Mittel zu greifen, das neuerdings sehr bekannte amerikanische Bibliothekare vorschlagen und das dahin geht, nur die wichtigsten, allgemein interessierenden Arbeiten ganz zu veröffentlichen. Alle anderen wären als Manuskripte zu sammeln, von denen vorerst nur Auszüge erscheinen sollten; die Interessenten könnten dann Photokopien dieser Manuskripte beziehen. Honorare gibt es dann offenbar überhaupt nicht mehr. Dieses Mittel radikal bei Büchern, Zeitschriften und Zeitungen durchgeführt, würde nach Ansicht der Amerikaner eine gewaltige Entlastung der Zeitschriften (von denen viele überflüssig würden), der Bibliotheken und der Leser bewirken.

Eine solche übertriebene Umwälzung würde aber u. E. zu einer Verödung des Schrifttums führen, die Lage und Funktionen der wissenschaftlichen Literatur ins Mark treffen, dem Lernenden und Forschenden die Arbeit und die Benutzung der Quellen außerordentlich erschweren und die Beschaffung enorm verteuern, aber nicht verbilligen.

[A. 21.]