

Bücher sind uns lieb und ziemlich teuer

Gründe und Hintergründe der deutschen Verlagskalkulationen, an einem Beispiel im einzelnen untersucht

Von Dieter E. Zimmer

Vor dem Schaufenster einer Buchhandlung in der Friedrichstraße, Ostberlin, standen die beiden Wanderer zwischen den Welten, Studenten offenbar und Besucher aus dem Westen:

„Sieh mal, hier gibt es sogar den Krull ...“

„Nur auf Ost-Ausweis!“

„... aber er ist ja wirklich spottbillig – zehn Mark fünfzig. Bei uns kostet er achtzehnfünfzig. Unerschwinglich für unsereinen.“

„Der hier sieht sogar ganz manierlich aus. Wie die das wohl machen? Wahrscheinlich subventioniert der Staat die Verlage.“

„Ach was – die westdeutschen Verleger, die nehmen eben, was sie kriegen können ...“

Da waren sie wieder, die beiden Theorien, die jedesmal bemüht werden, wenn sich der Käufer das Geheimnis der Buchpreise zu erklären sucht: Beutelschneiderei hüben, Subventionen drüben. Denn daß die Bücher im „Osten“ billiger sind als im „Westen“, und zwar beträchtlich billiger, ist eine Tatsache.

Nur ein paar Beispiele: Die „Stücke“ von Brecht kosten in der westdeutschen Ausgabe (Suhrkamp) 12,50 DM je Band, in der ostdeutschen Lizenzausgabe (Aufbau) nur 9 DM. Die beiden „Henri IV“-Romane von Heinrich Mann kosten bei uns (Claassen) zusammen 53,60 DM, im Osten (Aufbau) 21,90 Mark, obwohl sie dort zunächst noch das Vorwort von Alfred Kantorowicz enthielten – das darf allerdings als extremer Fall gelten. Und damit man nicht einwenden kann, diese Vergleiche seien trügerisch, weil es sich um recht verschieden ausgestattete Ausgaben handle: Für Turgenjews „Väter und Söhne“ verlangt der Insel-Verlag Leipzig 5,25 Ostmark, der Insel-Verlag Wiesbaden 8,80 Westmark – und in diesem Fall sind Text und Ausstattung identisch. Übrigens wissen wohl nicht alle Bücherkäufer, daß viele DDR-Erscheinungen über den Interzonenhandel auch in der Bundesrepublik zu beziehen sind, und zwar zum Umrechnungskurs 1:1.

Angesichts solcher Differenzen ist es dem Laien nicht zu verargen, wenn er sich das Rätsel auf seine Weise löst.

Stellen wir zunächst als noch immer erfreulich fest: Bücher sind auch bei uns nicht übermäßig teuer, verglichen mit anderen Konsumartikeln. Für ein Oberhemd bezahlt der Käufer seine zwanzig Mark, ohne zu murren. Dem Buch billigt er zurückhaltender einen Geldwert zu als den Gegenständen des täglichen Bedarfs. Vielleicht, weil er meint, mit der Lektüre eine Art kultureller Pflicht zu erfüllen, für die er nicht auch noch bezahlen möchte?

Auch sind unsere Buchpreise nicht unverhältnismäßig hoch geklettert. Für eine Konservendose Gemüse, die 1936 – sagen wir – 75 Pfennig gekostet hat, bezahlt man heute 1,75 DM. Der Durchschnittsladenpreis eines Buches aus dem weiten Gebiet der „Schönen Literatur“ lag 1936 bei 2,79 RM, 1954 bei 5,69 DM und 1958 bei 6,24 DM; diese überraschend niedrigen Zahlen berücksichtigen allerdings auch die Flut der Taschenbücher und können darum – wie viele Statistiken – irreführen. Jedenfalls ist zu bedenken, daß der weitaus größte Anteil am Buchpreis nach wie vor auf Löhne und Gehälter entfällt, und daran ist nichts einzusparen.

Das Verlegen von Büchern ist gewiß ein riskanter Broterwerb. Für den Verleger ist wenig damit getan, daß Grossohäuser und Sortiment seiner Produktion wohlwollend abwartend und aufnahmebereit gegenüberstehen. Jeder Titel wird ein neues Hasardspiel. Wie wird man ihn aufnehmen? Welchem Rezensenten wird er in die Hände fallen? Und ob der wohl gerade einen guten Tag hat? Und selbst wenn alles das nichts zu wünschen übrigläßt: wenn das Buch gut und das Echo zustimmend ist, wenn der Verleger es bereits unter viele Weihnachtsbäume träumt – selbst dann kann immer noch die Konkurrenz mit einem „Schiwago“ kommen, der alle Erwartungen über den Haufen wirft.

Wie also kommen die Buchpreise zustande? Natürlich gibt es die eine, die allgemeine Kalkulation nicht. Ganz abgesehen davon, daß ein Verleger von wissenschaftlicher Literatur, von Jugendbüchern oder Kunstbänden zu ganz anderen Rechnungen gezwungen ist, konkurrieren ja im Verlagsgeschäft Ein-Mann-Betriebe mit wahren Buchfabriken; es gibt „teure“ und „billige“, großzügige und sparsame, wagemutige Verlage und solche, die keinen Titel drucken, der nicht eine Zehntausender-Auflage verspricht.

Aber untersuchen wir ein verhältnismäßig repräsentatives Beispiel, kein fiktives übrigens, wenn auch die Summen der Einfachheit halber ab- oder aufgerundet sind. Der Roman „XYZ“ von A. U. Thor kostet im Laden, wie viele seiner Brüder, 16,80 DM. Er ist rund 350 Seiten stark, in Leinen gebunden, auf leicht holzhaltiges Papier gedruckt, umhüllt von einem bunten Schutzumschlag – kurz, er sieht ordentlich aus, ist auch einigermaßen wohlwollend aufgenommen worden (das heißt, die Kritiker haben dem Autor bestätigt, daß er da etwas ganz Respektables zuwege gebracht habe, obwohl es besser gewesen wäre, hätte er sie, die Kritiker, rechtzeitig um Rat gefragt), auch gibt er auf dem Waschzettel wenigstens vor, ein

Thema zu behandeln, das mit Resonanz rechnen darf – alles in allem ein gutes Durchschnittsbuch, das mit einer guten Durchschnittsauflage rechnen kann, sagen wir: mit viertausend Exemplaren.

In den 16,80 DM stecken zunächst die Händlerrabatte, und die sind in der Bundesrepublik nicht gering, ohne daß der deutsche Buchhandel darum besonders stark dastünde – doch das ist ein anderes Kapitel. Auf den Ladenpreis also gewährt der Verlag Händlerrabatte von 40 bis 48 Prozent.

Der Sortimenter kann seine Bücher einmal vom Verlag direkt beziehen (zu einem durchschnittlichen Rabattsatz von 45 Prozent). Allerdings muß er seinen Bedarf dann von vornherein recht genau abschätzen. Nicht immer kann er sich ein großes Lager anlegen. Oft muß er ein Grossohaus in Anspruch nehmen; dieses erhält dann 15, er selber nur noch 33 bis 35 Prozent Rabatt.

Dem Verleger von „XYZ“ bleibt von den 16,80 DM ein Nettoerlös von rund 55 Prozent – das sind 9,25 DM. Davon wollen Herstellung, Honorare und Vertrieb bezahlt sein.

Die Herstellungskosten bei einer Auflage von 4000 Exemplaren gliedern sich folgendermaßen auf: Satz 2600 DM, Zurichtung und Druck 2200 DM, Papier 3300 DM, Buchbinderarbeit 4700 DM, Schutzumschlag (Klischees und Druck) 750 DM – macht 13 550 DM oder einen Stückpreis von 3,38 DM. Je höher die Auflage, desto niedriger natürlich der Stückpreis, da keine weiteren Satz- und Zurichtungskosten entstehen: Bei dem fünften Tausend von „XYZ“ betrüge er nur noch 2,35 DM.

Belletristische Literatur ist heute kurzlebig. Nach einem halben, spätestens nach einem Jahr übersieht der Verlag meist genau, ob eine zweite Auflage nachgedruckt werden kann. Es wäre auch zu kostspielig, den sehr sperrigen Bleisatz länger als ein bis anderthalb Jahre zu lagern – danach wird er in der Regel eingeschmolzen. Soll bei langsam verkäuflichen Büchern, bei Klassikerausgaben zum Beispiel, später eine weitere Auflage erscheinen, so muß der Text neu gesetzt werden – falls sich der Verlag nicht mit photomechanischem Nachdruck behilft. Es hängt also sehr viel davon ab, ob der Verleger die Höhe der Auflage von vornherein richtig bemißt – jede falsche Einschätzung des Käuferinteresses bedeutet Verlust.

Ich kann mir denken, daß manch einer, dem diese Berechnungen neu sind, ungläubig und erbost feststellt, wie „niedrig“ die Herstellungskosten doch eigentlich sind. Aber der Empörung bieten sich wenig Angriffspunkte; sehen wir weiter.

Der Wert der Autoren und Übersetzer wird von den Verlagen verschieden hoch bemessen. Die Autorenhonorare liegen zwischen 7,5 und 15 Prozent vom Ladenpreis für jedes verkaufte Exemplar, und oft sind sie gestaffelt, das heißt: Der Prozentsatz steigt mit der Auflage.

Auf unser Beispiel angewandt: Hätte A. U. Thor sein Buch auf deutsch geschrieben (er ist Engländer), so käme er in den Genuß des vollen Durchschnittshonorars von 10 Prozent, 1,68 DM je Exemplar - das machte bei 4000 Exemplaren 6720 DM und den Thor noch lange nicht fett, denn ein Jahr lang hat ihn „XYZ“ bestimmt beschäftigt. Ein Monateinkommen von 560 DM, das überdies erst Jahre nach der geleisteten Arbeit und tropfenweise eingeht, ist nicht gerade viel für einen Schriftsteller - oder anders ausgedrückt: Auch heute ernährt das Dichten noch nicht seinen Mann, es sei denn, er hätte einen großen Namen, würde in aller Welt gelesen, verfilmt, veropert und sonstwie ausgeschlachtet. Andernfalls sieht er sich besser beizeiten nach einer lukrativeren Hauptbeschäftigung bei der Presse oder beim Funk oder in einem bürgerlichen Beruf um.

Nun, unser Thor gehört zu den Arrivierten, er wird übersetzt, er muß sich nicht mit den Einkünften aus dem Original seines Romans zufrieden geben. Sein deutscher Verlag allerdings kann ihm nicht 10 Prozent geben - denn er muß auch den Übersetzer bezahlen, und er kalkuliert so, daß Übersetzer- und Autorenhonorare zusammen nicht mehr als 10 v. H. ausmachen.

Die Arbeit des Übersetzers wird gewöhnlich mit einer Pauschalsumme abgegolten - für jeden Bogen (zu 16 Seiten) bekommt er zwischen 70 und 150 DM; und daß die Verlage lieber 90 als 130 DM bezahlen, erklärt wohl zum Teil bereits die geringe Qualität vieler Übersetzungen - der berufsmäßige Buchdolmetsch ißt ein saures Brot. Außerdem: Auf dem einen Bogen steht viel, auf dem andern wenig - und auch das macht diese Bogenhonorare recht fragwürdig. Eine Beteiligung an dem Erfolg des Buches oder an den Zweitrechten ist noch sehr selten (in der DDR dagegen, wo die Übersetzerhonorare höher sind, gang und gäbe).

Thors deutscher Übersetzer jedenfalls, der sich ja auch, wenn er einigermaßen gewissenhaft war, ein Vierteljahr lang mit „XYZ“ herumgeschlagen hat, erhält ein Bogenhonorar von 100 DM - insgesamt 2200 DM also, und damit ist er ein für allemal entlohnt, und würde das Buch auch ein noch so großer Erfolg.

Es ist gar nicht so leicht, die Übersetzungsrechte für einen einigermaßen erfolgversprechenden Titel zu erwerben - besonders gefragt ist englische und französische Literatur. Der Verlag ist in dieser Hinsicht weitgehend auf die Gunst der literarischen Agenten angewiesen, auf ein Gewerbe, das zwar im Hintergrund bleibt, tatsächlich aber großen Einfluß auf den Übersetzungs-Literaturbetrieb hat. Einen „Optionsvorschuß“, das heißt: einen auf die später fällig werdenden Honorare zwar angerechneten, jedoch in keinem Fall rückzahlbaren Vorschuß dafür, daß dem Verlag ein Titel überhaupt angeboten wird, können die Agenten nur in wenigen Fällen fordern; üblich hingegen ist der „Vertragsvorschuß“: Hat sich der Verleger fest für ein Buch entschieden, heißt das, so erhält der Agent einen später anzurechnenden, jedoch bei einem Mißerfolg nicht rückzahl-

baren Vorschuß. Diese Vertragsvorschüsse liegen zwischen 500 und 20 000 DM.

„XYZ“ möge auch hier die Mitte halten: Die Option hat ein freundlich gesonnener Agent seinem Verleger gegen eine geringfügige Gebühr vermittelt, der Vertragsvorschuß beträgt 3000 DM. Wohlgemerkt: Vorschüsse, Übersetzerhonorare und ein Teil der Herstellungskosten wollen vorher bezahlt sein, ein bis zwei Jahre, ehe das Buch Geld einbringt. Das bedeutet festgelegtes Kapital und für den Verlag eine erhebliche Zinsenlast.

9,25 DM bekam der Verlag für jedes verkaufte Exemplar von „XYZ“. Gingen ab 3,38 DM Herstellungskosten, 1,68 Übersetzer- und Autorenhonorar, dazu 0,09 DM Graphikerhonorar (etwa 350 DM kostet der Entwurf eines Schutzumschlags) – bleiben ihm 4,10 DM.

Und nun muß er seine eigenen Unkosten decken. Bis zu 6 Prozent des Ladenpreises werden in die Werbung investiert (Prospekte, Inserate im Börsenblatt und in Zeitungen, Schaufenstermaterial, zwei- bis dreihundert Freiexemplare für die Presse) – bei Thor macht das 1 DM. Bleiben 3,10 DM. Dann kommen die übrigen Regiekosten: das Lektorat (ein mittlerer Verlag läßt im Jahr gut und gern vier- bis fünfhundert Bücher lesen, zweimal, dreimal, je nachdem, und jedes Gutachten kostet ihn 20 bis 50 DM; angenommen werden schließlich vielleicht fünf Bücher), die Steuern, Löhne, Gehälter, Mieten, Zinsen, Vertreterspesen, Versandkosten ... es würde weit führen, das alles einzeln vorzurechnen. Es wäre nicht ungewöhnlich, wenn der Verleger einen Reingewinn von 5 Prozent vom Ladenpreis einkalkuliert hätte, aber hier sind Verallgemeinerungen besonders gefährlich. Er verdiente dann an jedem verkauften Exemplar 84 Pfennig, wenn ...

Wenn die Auflage verkauft wird! Wird sie es nicht, so muß ein anderes, erfolgreicherer Buch das Defizit wieder ausgleichen. Immer wieder versichern die Verleger, sie verdienen an vielen ihrer Bücher überhaupt nichts; und wenn sich ihr Geschäft dennoch hin und wieder lohne, dann nur der Einnahmen aus den sogenannten Nebenrechten wegen – aus Übersetzungen, Verfilmungen und der Auswertung in Presse, Rundfunk oder Fernsehen. Das bedeutet fünfhundert Mark hier, zweitausend Mark dort, und ganz selten einmal einen großen Coup, wenn zum Beispiel eine Filmgesellschaft die Rechte an einem Buch für 100 000 DM kauft, in die sich Verlag und Autor dann teilen.

In der praktischen Verlagskalkulation geht man von den Herstellungskosten aus und wendet auf sie einen „Multiplikator“ an, der Geheimnis jedes Verlages ist und sich nach der Verlagsstrategie im allgemeinen, nach den jeweiligen Rabattsätzen, Tantiemen und Vorschüssen im besonderen richtet. Bei den meisten belletristischen Verlagen der Bundesrepublik dürfte dieser Multiplikator heute um fünf liegen – die Herstellungskosten also multipliziert der Verlag mit fünf, um den Ladenpreis zu erhalten.

Wenn sich also schwerlich generell behaupten läßt, unsere Bücher seien zu teuer - warum sind sie „drüben“ dann soviel billiger?

Die belletristischen Verlage der Zone sind keineswegs Zuschußunternehmen, im Gegenteil, sie müssen sich nicht nur selber tragen, sondern – oft beträchtliche – Gewinne abwerfen. Die Buchpreise sind also nicht eigentlich „politische“ Preise (Parteiliteratur, die noch viel billiger ist, natürlich ausgenommen). Auch die Verlage, die bestimmten Organisationen unterstehen (der Aufbau-Verlag dem „Kulturbund“; Volk und Welt dem „DVK-Druckerei- und Verlagskontor“, einer Rechnungsabteilung des Zentralkomitees; Tribüne dem FDGB) müssen sich rentieren.

Das Zusammenwirken verschiedener Faktoren erklärt die dennoch niedrigen Preise. Die Material- und Herstellungskosten (zu Festpreisen!), die Mieten, Löhne und Gehälter sind niedriger (ein Cheflektor eines größeren Verlages erhält drüben 1200 bis 1500 DM, in der Bundesrepublik darf er bis zu 2500 DM erwarten – ganz zu schweigen von den Gehältern der Verlagsleiter). Den Händlern wird nur ein Rabatt von 30 Prozent eingeräumt. Die Kosten für Werbung entfallen weitgehend, da sich die Bücher auch ohne Reklame verkaufen – manchmal sogar unter dem Ladentisch. Weiter: Während die Übersetzer höhere, deutsche und ausländische Autoren die üblichen Honorare erhalten (auch in westlichen Währungen, wenn nötig), bekommen russische Autoren (von den 6205 Büchern, die 1958 in der DDR herauskamen, waren 823 Übersetzungen aus dem Russischen) nur ein Anstandshonorar von 0,5 Prozent.

Und vor allem eins: die Auflagen. In der Bundesrepublik wird kein Verleger gram sein, wenn er 3000 verkauft, es wäre das Normale. Der Stahlberg-Verlag hat von der Fouqué-Biographie Arno Schmidts, und das ist doch kein namenloser Autor, angeblich nicht mehr als 465 Exemplare verkauft; ein moderner Klassiker wie Robert Musil bringt es mit dem „Mann ohne Eigenschaften“ gerade aufs 22. Tausend; andererseits dürfte „Dr. Schiwago“ 420 000 erreicht haben, und von dem erfolgreichsten Taschenbuch, dem in der Fischer-Bücherei erschienenen „Tagebuch der Anne Frank“, wurden über 653 000 abgesetzt - die Anfangsauflage von Taschenbüchern liegt übrigens zwischen 40 000 und 50 000.

In der DDR dagegen darf ein belletristisches Buch mit einer Auflage von 10 000 rechnen. Warum? Man könnte sagen, weil die Auswahl geringer ist, weil, um genauer zu werden, der Leser in der Bundesrepublik 1958 die Wahl zwischen 3774, in der Sowjetzone nur zwischen 1107 belletristischen Titeln hatte. Das spielt zweifellos eine Rolle, erklärt den Unterschied jedoch nicht ausreichend, denn dafür ist ja auch die Bevölkerung der Bundesrepublik um ein Vielfaches größer.

Es ist in der Tat so, daß unsere Landsleute jenseits der Zonengrenze „buchfreudiger“ sind – einesteils, weil sie weniger als wir den Verlockungen anderer Konsumartikel und weiter Auslandsreisen ausgesetzt sind, zum andern, weil die unzähligen öffentlichen Bibliotheken und Werksbibliotheken zuverlässige Bücherabnehmer sind, schließlich aber auch,

weil die Propagierung des Buches als Waffe tatsächlich neue Leserkreise erschlossen hat, und – sehr wichtig – weil es weniger Zeitungen, weniger Illustrierte und keine Groschenheftschmöker gibt.

Unter diesen Umständen muß der ostdeutsche Verlag nicht unbedingt schon an der ersten Auflage verdienen; der westdeutsche Verleger dagegen kalkuliert von Anfang an seinen Verdienst ein – und mancher kleinere Verlag, der sich keinen Mißerfolg leisten kann und bei dem sich jedes Buch alleine tragen muß, hat eine solche Rechnung in der Tat nötig.

Während also der Aufbau-Verlag von vornherein mit einer hohen Auflage der „Henri IV“-Romane von Heinrich Mann rechnen durfte (Professor Kantorowicz sagte mir, nur Papiermangel sei daran schuld gewesen, daß nicht mehr als 150 000 Exemplare aufgelegt wurden), war der Hamburger Claassen-Verlag nicht einmal sicher, ob sich auch nur seine kleine (bedeutend besser ausgestattete) Auflage verkaufen würde.

Kurz und gut – geringeres Risiko, geringere Kosten, geringere Rabatte gestatten dem DDR-Verlag, mit dem Multiplikator 3 auszukommen.

Der deutsche Bücherfreund wird die Preise in der Schweiz, in Österreich, Italien, Skandinavien, Holland oder den USA etwa gleich hoch finden, in Frankreich und England dagegen niedriger. In Frankreich liegt der Grund zutage: das sorgfältig ausgestattete, gebundene Buch ist eine bibliophile Seltenheit, der Franzose kauft sich seine Literatur in den bekannten broschierten, serienweise hergestellten, unaufgeschnittenen Ausgaben und bezahlt für einen durchschnittlichen Roman auch nur 4 bis 8 Neue Franken.

Die Situation in England ist weniger leicht zu durchschauen. Die Herstellungskosten sind ein wenig niedriger, die Bücher sind meist etwas schlechter ausgestattet, die Händler Rabatte beginnen nicht bei 40, sondern bei 33 1/3 Prozent, und vor allem eine Tatsache erlaubt den Verlegern, einen niedrigeren Multiplikator anzuwenden: englische Literatur wird im Unterschied zur deutschen auf der ganzen Welt gelesen, in Chicago ebenso wie in Berlin, Genf, Johannesburg, Buenos Aires oder Toronto, der Absatzmarkt ist also um vieles größer, und nicht nur das: da englische Literatur weit häufiger als deutsche übersetzt, verfilmt, versendet wird, stellen sich oft genug bedeutende Nebeneinnahmen ein. So kommt es, daß Durrells „Justine“ in England (Faber & Faber) 16 d oder umgerechnet 9,50 DM, bei Rowohlt dagegen 16,80 DM kostet.

Und noch eins läßt die englischen Bücher preiswert erscheinen: die Vorherrschaft des mittleren Buchtyps, zwischen Taschenbuch und Luxusausgabe: vor allem die umfangreichen Reihen von Collins, Everyman's und Nelson, die praktisch das gesamte klassische Repertoire der englischen Literatur umfassen. Wir haben zwar die mit großer Sorgfalt herausgegebenen Dünndruckklassiker (Hanser, Desch, Hoffmann und Campe, auch die Volksausgaben bei Droemer), ein Buchtyp, der sich besonders in

Westdeutschland durchgesetzt hat. Der mittlere Buchtyp ist jedoch noch selten.

Ein paar Verlage bemühen sich heute darum. Der Hanser-Verlag zum Beispiel gibt einen Teil (zuweilen über die Hälfte) der Auflage seiner modernen Romane broschiert zu halbem Preis heraus. Kiepenheuer & Witsch macht es ähnlich. Dann gibt es die kaschierten Pappbände bei Cotta, deren Preis noch künstlich niedrig gehalten wird, die Volksbücher bei Piper, die mutige Bibliothek Suhrkamp und vor allem die „Bücher der Neunzehn“ (verschworenen Verlage). In dieser Serie ermöglichen die höheren Auflagen (zehn- bis hunderttausend), die gesenkten Händler Rabatte und Autorenhonorare sowie die von den 19 Verlagen gemeinsam getragene Werbung den niedrigeren Preis (höchstens 9,80).

Wir werden uns damit abfinden müssen, daß das Buch nicht nur ein geistiger, sondern auch ein handwerklicher Wertgegenstand ist, hergestellt von einem der höchstqualifizierten Gewerbe; wir müssen anerkennen, daß die Bücher im allgemeinen reell kalkuliert sind, daß in Deutschland der individuellen Ausstattung des Buches große Sorgfalt gewidmet wird, daß das Barsortiment große Lager hält; wir werden im einzelnen darauf zu achten haben, daß wir unsere Bestseller, besonders anfällig für überhöhte Kalkulationen, nicht zu teuer bezahlen; die Pädagogen werden in ihrer Sisyphusarbeit fortfahren müssen, die Groschenheftkunden zur Literatur zu leiten; und im übrigen müssen wir uns darüber klar sein, daß manche Mark, die wir im Buchladen zuviel ausgeben, weniger erfolgreichen Büchern zugute kommt – daß wir mit den höheren Auflagen also auch die größere Auswahl bezahlen.