

Auch die einzelnen Buchdruckereibesitzer haben es sich nach dem Erscheinen der Denkschrift angelegen sein lassen, ihre alten Kunden zu beschwichtigen durch die Versicherung, daß die ganze Sache durchaus nicht so ernst sei, daß vor allen Dingen den bisherigen Kunden noch die alten Preise berechnet würden, und daß der Tarif zunächst nur den neuen Auftraggebern gegenüber in Anwendung komme. Verschwiegen wird dabei freilich meistens, daß die Buchdrucker verpflichtet sind, auch den alten Kunden gegenüber die Preise allmählich auf die volle Tarifhöhe zu bringen, und daß es nur eines Beschlusses der Hauptversammlung des Deutschen Buchdrucker-Vereins bedarf, um den Tarif allen Auftraggebern, ohne Ausnahme, als Gesetz aufzuzwingen. Man hat sogar behauptet, daß der Tarif gar kein Berechnungsgesetz darstelle, daß seine Preise nicht als Minimalpreise gedacht seien, sondern nur Beispiele wären, die zeigen sollen, wie Buchdruckerarbeiten zu berechnen sind; der Tarif sei gewissermaßen ein Lehrbuch der Preiskalkulation.

Da diese sich widersprechenden Auffassungen an der nicht zu leugnenden Beunruhigung des Verlages ganz bedeutenden Anteil haben, so sei hier einiges authentisches Beweismaterial geliefert, das jeden Zweifel beheben muß, wenn man bedenkt, daß private, unverbindliche Äußerungen wertlos sind gegenüber dem leitenden Willen einer mit allen denkbaren Machtmitteln ausgestatteten Koalition.

»Es ist nicht zu übersehen, daß die festgesetzten Preise Minimalpreise sind. Es bleibt dem Geschick und der Tüchtigkeit des Einzelnen überlassen, höher zu gehen. Ich bin auch der Meinung, daß die Geschäftsaufschläge nicht ausreichend sind, wir können aber nicht auf einmal wesentlich in die Höhe gehen.« (Kommerzienrat Georg Bügenstein in der Hauptversammlung, Mannheim, 24. VI. 1907.)

»Für alle diejenigen, die nun etwa meinen, daß mit dem 1. X. 07 die 'wilde Jagd' aufs neue beginnen kann, möchten wir bemerken, daß der neue Tarif als Minimaltarif aufzufassen ist, und daß seine Positionen bei Preisangeboten unter gar keinen Umständen nach unten reguliert werden dürfen. . . . daß in allen Fällen, wo es sich um Gewinnung neuer Kunden handelt, die Sätze des Tarifs Platz zu greifen haben, während im Verkehr mit den bisherigen Kunden die alten Sätze Geltung behalten dürfen bis zum Ablauf der zweijährigen Übergangsfrist.« (Der Vorsitzende des Ehrengerichts f. Bayern: Zeitschrift f. D. Buchdrucker 1907 Nr. 38.)

Dieser Tarif ist nicht die bloße Betätigung von gutem Willen einer kleinen Zahl wohlgesinnter Kollegen, sondern er ist der Willensausdruck der Gesamtheit, und er ist nicht, wie seine Vorgänger, nur ein Lehrbuch, nach dem sich der einzelne richten kann, wenn er will, und nicht zu richten braucht, wenn er nicht will, sondern zu seiner Durchführung haben sich die Prinzipale und Gehilfen in der ernstesten Absicht vertragsmäßig verbunden, und der Buchdrucker-Preistarif ist dadurch zum Gesetzbuch für sie geworden. (Das Deutsche Buchdruckergewerbe. Denkschrift herausgegeben vom Deutschen Buchdrucker-Verein 1908, S. 65.)

Die Verpflichtung der Mitglieder des Deutschen Buchdrucker-Vereins zur Durchführung des Preistarifs gibt dem Verein damit seinen Charakter als Kartell. Der Buchdrucker-Verein bestreitet das. Als Bestätigung der in der Denkschrift ausgeführten Auffassung dieser rein theoretischen Frage möge die Äußerung eines Nationalökonomen dienen, der als Angehöriger einer bekannten Buchdruckerfamilie sich wohlunterrichtet zeigt und im übrigen durchaus den Standpunkt der Buchdrucker vertritt.

»Für den Theoretiker ist es von besonderem Interesse, festzustellen, daß der Buchdrucker-Verein mit der Annahme des Preistarifs und der Verpflichtung seiner Mitglieder auf denselben seinen bisherigen Charakter als bloßer Arbeitgeberverband verändert hat und, ohne sich dessen bewußt zu sein, zu einer »auf

freier Vereinbarung zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes beruhenden Vereinigung von Unternehmern derselben Art«, zu einem Kartell geworden ist, und zwar mit seinen 4083 [4667] Mitgliedern nicht nur zu einem der größten Kartelle in Deutschland, sondern zu einem der größten in der Welt. Natürlich ist er nur ein Kartell in seiner lossten Form, ein »Preiskartell niederer Ordnung«, d. h. ein Kartell, das in einfacher Beschränkung des Unternehmers bei der Preisfeststellung besteht. Das Vorhandensein dieses den Buchdrucker-Verein zum Kartell stempelnden Merkmals läßt sich nun aber nicht ableugnen, und wir können es nur als eine Spitzfindigkeit ansehen, wenn man sich in seiner durch nichts begründeten Scheu, das Kind beim rechten Namen zu nennen, in den Versammlungen der Kreis- und Bezirksvereine auseinanderzusetzen bemüht, daß die Festsetzung des Preistarifs nichts zu tun habe mit dem Kartellgedanken, der darin bestehe, »durch Zusammenschluß den Drucksachenverbrauchern um des bloßen materiellen Gewinnes willen hohe Preise aufzuzwingen«. Daß der Preistarif einen mehr defensiven Charakter trägt, indem er »dem Abwärtsgleiten des Gewerbes auf seiner materiellen Grundlage vorbeugen und die geschäftliche Moral vertiefen und festigen soll«, vermag doch schließlich auch nichts daran zu ändern, daß er dies eben nur erreichen kann, indem er den Drucksachenverbrauchern einen Preis von bestimmter Höhe »aufzwingt«. (Dr. rer. pol. E. Vaensch, Die Neuerungen in der Tarifgemeinschaft der deutschen Buchdrucker. Karlsruhe 1908. S. 64, 65.)

Schließlich bestreitet der Deutsche Buchdrucker-Verein in seinem Schreiben noch, daß durch den Preistarif die Ausnutzung der Setzmaschinen vereitelt werde. Die entsprechenden Ausführungen der Denkschrift (S. 24 u. f.) stützen sich auf die Bestimmung des Tarifs: »Maschinensatz ist wie Handsatz zu berechnen«, und es wird behauptet, daß in der Regel der Maschinensatz sich billiger herstellen läßt als Handsatz, sobald die Vorbedingungen für Anwendung der Setzmaschine überhaupt gegeben sind. Dafür ein praktisches Beispiel:

In den Erläuterungen zum Preistarif (S. 33 u. f.) ist ein außerordentlich anschauliches Beispiel angeführt für die Berechnung eines wissenschaftlichen Werkes von 20 $\frac{1}{2}$ Bogen Umfang (Groß-Oktav-Format) in mehrfach gemischtem schwierigem Handsatz mit Formeln, Tabellen etc. Nach diesem Beispiel betragen die Selbstkosten des Satzes einschließlich Hauskorrektur rund 775 M und der Satzpreis bei einem Geschäftsaufschlag von 64 Prozent rund 1270 M.

Nach der Kalkulation eines Sachverständigen ließe sich dieser Satz auf der Buchstaben-Setz- und -Gießmaschine (Vanston-Monotype) für rund 360 M Selbstkosten herstellen. Auf diese Selbstkosten ist naturgemäß ebenfalls ein Geschäftsaufschlag (64 Prozent) erforderlich zur Deckung der Unkosten und Erzielung eines Gewinnes (Kraft, Gas, Wasser, Licht, Miete, Putzmaterial, Öl, Reparaturen usw.; 10 Prozent Bleiverlust beim Umschmelzen; 15 Prozent Amortisation des Anlagekapitals von ca. 40 000 M). Der Satzpreis betrüge dann in Summa rund 580 M, d. h. weniger als die Hälfte des Handsatzpreises.

Es sei nun zugegeben, daß es sich hier um ein für den Maschinensatz besonders günstiges Beispiel handelt, weil der Handsatz nach dem Lohntarif zahlreiche und erhebliche Aufschläge erfordert; es sei ferner zugegeben, daß nicht immer die Leistungen der Maschine voll zur Geltung kommen können infolge schlechten Manuskripts oder weniger geübter Setzer, daß auch vielleicht manchmal ein höherer Aufschlag oder eine reichlichere Amortisation gerechtfertigt sein könnte. Immerhin aber ist der Unterschied zwischen dem Preise für Handsatz (1270 M) und dem für Maschinensatz (580 M) so bedeutend, daß selbst bei reichlicher Berücksichtigung aller ungünstigen Möglichkeiten in der Berechnung der Maschinensatz erheblich billiger sich herstellen lassen wird, ohne den