

treter der Arbeitgeber an eine so schwierige und folgenschwere Sache herangingen. Weitere Schuld trägt aber auch die Spaltung in den eigenen Reihen. Der Widerstreit der Interessen zwischen Großstadt- und Provinzdrucker, zwischen Zeitungs- und Werkdrucker konnte in den Verhandlungen auch den Gehilfen nicht verborgen bleiben und ließ die Prinzipale in jeder Beziehung ungenügend gerüstet erscheinen gegenüber der geschlossenen und entschlossenen Einheit der Gegenpartei. Dieser Zustand und die Furcht vor dem letzten Mittel, dem Kampf gegen eine Kriegskasse von zehn Millionen, raubte ihren Argumenten von vornherein jede Überzeugungskraft und damit die beabsichtigte Wirkung.

Aber noch ein anderes Moment erklärt die Haltung der Prinzipalvertreter. Sie waren scheinbar einig in dem Plan und hielten es nach den Erfahrungen früherer Jahre für ausführbar, die bewilligten Erhöhungen einfach auf die Auftraggeber abzuwälzen. Sie wollten selbst lediglich die Vorteile, die ihnen der Tarif zugestand, hinnehmen, und sie beabsichtigten ferner bei dieser Gelegenheit, auf ihre sonstigen Berechnungen einen summarischen Aufschlag zu erheben.

Diesen Gedankengang illustriert die erste Tat nach erfolgtem Tarifabschluß. Die Kollegen wurden aufgefordert, nunmehr sich gegenüber den Auftraggebern fest zusammenzuschließen, um eine allgemeine 10prozentige Erhöhung aller Preise mit dem Hinweis auf die Erhöhung des Lohntarifs durchzuführen.

Gegen dieses Vorhaben richtet sich eine Erklärung des Verlegervereins, die auch im Börsenblatt Nr. 261 veröffentlicht wurde und die nachdrücklich dazu auffordert, niemals eine summarische Preiserhöhung zu bewilligen und eine Verständigung nur auf einer mittleren Linie herbeizuführen.

Von der Erhöhung des Tarifs wird nur ein Teil der Gesamtkosten einer Druckarbeit betroffen, und der Verlag darf verlangen, daß diesem Umstande in der Praxis unbedingt Rechnung getragen wird. Es ist weiter zu verlangen, daß die Herren Buchdrucker, die entgegen der warnenden Stimme des Verlags ihren Gehilfen Zugeständnisse machten, die weit über das gesunde Maß und die soziale Rechtfertigung hinausgehen, zum mindesten einen Teil dieser Zugeständnisse aus der eignen Tasche zahlen.

Andererseits sind die nicht unbedeutenden Vorteile und Erleichterungen, die der Tarif den Prinzipalen in bezug auf die Möglichkeit intensiverer Ausnutzung technischer Neuerungen (Sehmaschinen, Druckpressen) gebracht hat, sehr wohl dazu angetan, die Rentabilität des Betriebes zu steigern. Jetzt freilich bestreiten dies die Buchdruckereibesitzer; von den Gehilfen aber haben sie diese Vorteile als »wertvolles Kompensationsobjekt« entgegengenommen.

Es genügt, sich zu vergegenwärtigen, aus welchen Einzelposten die Preiskalkulation einer Druckschrift sich zusammensetzt, um damit gleichzeitig den Beweis für das Zutreffen des Gesagten zu erbringen.

In der Regel setzen sich die Gesamtkosten einer Druckarbeit aus folgenden Posten zusammen:

- Satz:**
1. Selbstkosten, d. h. Entlohnung der Sezer, des Metteurs usw.;
 2. Aufschlag auf diese Selbstkosten zur Deckung der Betriebskosten der Sezerei (Miete, Beleuchtung usw., Verzinsung und Abschreibung des Anlagekapitals, Verzinsung des Betriebskapitals);
 3. Gewinnaufschlag.

Druck:

1. Entlohnung des Maschinenmeisters und des Hilfspersonals für Einrichtung und Druckbeaufsichtigung usw.;

2. Aufschlag zur Deckung der Betriebskosten der Druckerei (Miete, Kraftverbrauch, Materialien, Reparaturen, Verzinsung und Abschreibung des Kapitals);

3. Gewinnaufschlag.

Es läßt sich also unschwer stets wenigstens ein ungefähres Bild gewinnen von dem Anteil, den die aufgewendeten Löhne an irgend einer Druckarbeit haben. Alle übrigen Posten werden von der Tarifänderung entweder überhaupt nicht oder nur indirekt und ganz unbedeutend in Mitleidenschaft gezogen.

Im Börsenblatt Nr. 282 ist an der Hand der Phantastiesätze des Preistarifs, die erfahrungsgemäß durch ihre Höhe das Herz jedes Buchdruckers erfreuen, der Anteil der Löhne an den Gesamtkosten mit einigen Beispielen zahlenmäßig in dem hier vertretenen Sinne nachgewiesen.

Berücksichtigt man also noch die neu geschaffenen Möglichkeiten zur Ausnutzung der Technik und sonstige Vorteile des Tarifs von 1911 (Arbeitskontrolle usw.), so darf behauptet werden, daß der Buchdrucker in zahlreichen Einzelfällen auch ohne eine Preissteigerung auf seine Rechnung kommen wird, falls er sich nur bemüht, das gegebene Instrument (Lohntarif) zweckentsprechend auszunutzen und kaufmännisch zu rechnen. Ist eine Preiserhöhung aber nicht zu umgehen, so wird sie sich in gerechter Würdigung aller Verhältnisse, d. h. in Rücksicht auf den Druckort, auf die Art der Arbeit und die Höhe des bisher gezahlten Preises, zwischen 3 und 6 Prozent zu bewegen haben.

Jeder Verleger sollte es sich zur Pflicht machen, diesen Anschauungen im geschäftlichen Verkehr mit seinem Drucker zur Geltung zu verhelfen, um sich selbst dadurch auch für die Zukunft die Freiheit seiner Entschliebung zu wahren. Dabei hat er jedoch zu beachten, daß die Druckfirmen, zunächst die Firmen einzelner Städte, sich gegenseitig verpflichtet haben, bis zum 1. Oktober 1912 keine Arbeiten, welche bisher in einer anderen Druckerei hergestellt wurden, zu billigeren Preisen anzubieten und auszuführen, als die bisherige Druckerei neuerdings fordert.

In Konfliktfällen wird dann stets der Preistarif als Norm herangezogen werden; demgegenüber muß sich der Verleger auf den Standpunkt stellen, daß Kalkulationen in Anlehnung an den Preistarif einen praktischen Wert ebensowenig haben wie die von den sogenannten Berechnungsstellen aufgestellten Preise. Solche Kalkulationen, bei denen die tatsächlichen Einrichtungen eines Betriebes, die Verhältnisse zwischen Lieferanten und Auftraggeber gar nicht berücksichtigt werden können, sind wertlose Theorie. Der Druckereibesitzer, der sich auf diese Unterlagen stützt, beweist nur, daß er unfähig oder nicht gewillt ist, die Preise zu berechnen auf Grund seiner persönlichen Erfahrungen und der tatsächlichen Ergebnisse seines Betriebes, was jeder Fabrikant und jeder Kaufmann tun muß, wenn er im Wettbewerb bestehen will.

Für den deutschen Verlagsbuchhandel gilt es jetzt nicht nur, seine augenblicklichen Interessen wahrzunehmen, sondern es steht mehr auf dem Spiele. Gelingt den Buchdruckern auch diesmal ihr Vorhaben, so bildet ein solcher Erfolg für sie den direkten Anreiz, nach Ablauf von 5 Jahren dasselbe Experiment zu versuchen. Die Schraube ohne Ende wird aufs neue angezogen, und schließlich entscheidet die mit ihren Errungenschaften an der Spitze der deutschen Industrie stehende Tarifgemeinschaft der Buchdrucker über Sein oder Nichtsein zahlreicher buchgewerblicher Existenzen und diktiert die Daseinsbedingungen dem deutschen Buchhandel, der deutschen Literatur und der deutschen Presse. A. J. M.