

Bekanntmachung.

Unsere Geschäftszeit ist vom 1. Dezember 1917 ab bis auf weiteres durchgehend, und zwar:

Montag bis Freitag von 8—5 Uhr,

Sonnabends von 8—3 Uhr.

Leipzig, den 30. November 1917.

Geschäftsstelle

des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.
Dr. Orth, Syndikus.

Was ist der Teuerungszuschlag und wie wirkt er?

Beleuchtet von R. L. Prager.

Man sollte kaum glauben, daß es noch nötig sei, nach den zahlreichen Erörterungen mündlicher und schriftlicher Art über diesen Gegenstand die obige Frage zu stellen oder sie zu beantworten. Die gerade in letzter Zeit sich häufenden Einsendungen im Börsenblatt haben mich aber überzeugt, daß es noch viele Kollegen gibt, denen die obige Frage beantwortet werden muß. Wenn dem nicht so wäre, wie könnte erörtert werden, ob es besser sei, einen Teuerungszuschlag zu erheben oder den Ladenpreis zu erhöhen!

Es sei mir deshalb ein kurzes Wort gestattet; ich kann mich auf meinen Aufsatz im Buchhändlergilde-Blatt über diesen Gegenstand berufen und bemerke, daß ich noch einige wenige Exemplare dieses Aufsatzes auf direkte Bestellung unentgeltlich und postfrei abgeben kann.

Was ist der Teuerungszuschlag?

Der Teuerungszuschlag ist ein Betrag, der einen Ausgleich bieten soll für die augenblickliche Teuerung aller Geschäfts- und Lebensbedürfnisse, die bei der Festsetzung des dem Sortimentler vom Verleger gewährten Rabatts weder berücksichtigt worden sind noch berücksichtigt werden konnten. Er dient also gerade zur Aufrechterhaltung des Ladenpreises, den er unberührt läßt, und ist nicht als eine dauernde Erhöhung gedacht, sondern soll nur so lange bestehen, wie die Verhältnisse, die seine Einführung notwendig gemacht haben, andauern. Damit erledigt sich auch zum Teil schon die Frage, ob es nicht besser sei, lieber den Ladenpreis zu erhöhen, um den gewünschten Ausgleich zu erzielen.

Der Ladenpreis kann und muß erhöht werden, wenn die Herstellungskosten und anderes eine Erhöhung rechtfertigen. Er sollte aber nicht erhöht werden für Bücher, die bereits vor dem Kriege unter normalen Bedingungen hergestellt worden sind. Für diese Bücher ist der Ladenpreis seinerzeit festgesetzt worden, und die jetzigen Verhältnisse können nichts an ihm ändern. Zudem hat diese Erhöhung des Ladenpreises die üble Nebenwirkung, unser gesamtes Katalogmaterial wertlos zu machen. Heute ist kein Sortimentler imstande, mit Sicherheit den Preis eines Buches zu bestimmen, und Verluste sind bei Vorauszahlungen oder schriftlichen Preisangaben unvermeidlich. Wenn dem Verleger die heutigen Teuerungsverhältnisse ebenso drückend sind wie dem Sortimentler, so sollte er nicht den Ladenpreis seiner älteren Werke erhöhen, sondern ebenfalls einen Teuerungszuschlag erheben, der fortzufallen hat, sobald normale Verhältnisse eingetreten sind.

Der Teuerungszuschlag bewirkt also gerade eine Aufrechterhaltung des Ladenpreises, nicht seine Aufhebung. Während die jetzt täglich geübte Erhöhung des Ladenpreises neben Teuerungszuschlägen seitens des Verlags geradezu geeignet ist, den Ladenpreis zu vernichten.

Ich bin ein grundsätzlicher Gegner der dauernden Erhöhung des Ladenpreises älterer Werke. Eine solche Erhöhung schadet Autor, Verleger und Sortimentler in gleicher Weise, da die Absatzfähigkeit unter allen Umständen darunter leidet. Sie leidet aber nicht unter einem Teuerungszuschlag, der zeitlich gedacht ist, weil heute das gesamte Publikum an eine derartige Erhöhung gewöhnt ist und ihre Berechtigung anerkennt.

In meinem oben angezogenen Gildeblatt-Aufsatz habe ich zugegeben, daß ein Teuerungszuschlag die roheste wirtschaftliche Form der Ausgleichung zwischen Bedarf und Erlös sei, daß er aber den

Vorzug habe, ohne weiteres aufgehoben werden zu können, wenn der Grund zu seiner Erhebung fortgefallen sei. Es haben sich auch Regierungen, Stadtverwaltungen, große industrielle Betriebe, auch unser Börsenvereinsvorstand und der gesamte Handelsstand veranlaßt gesehen, den Teuerungszuschlag zur Ausgleichung der ungeheuren Lasten, die auf allen Betrieben ruhen, denen weder ein Rabatt, noch ein sonstiger Gewinn als Aktivposten gegenübersteht, einzuführen.

Sollte allein der Sortimentersbuchhandel dies nicht dürfen?

Nochmalige Erhöhung der Druckpreise.

Eine abermalige Erhöhung der Druckpreise, die am 26. November in Kraft getreten ist, wurde kürzlich vom Tarifamt der Deutschen Buchdrucker unter Berufung auf die Beschlüsse des Tarifausschusses vom 24. Oktober d. J. bekanntgegeben bzw. angeordnet. Allen Buchdruckereien, die der Tarifgemeinschaft der Deutschen Buchdrucker angehören, wird es zur Pflicht gemacht, vom 26. November an folgende Zuschläge auf die im Buchdruck-Preistarif vorgesehenen tarifmäßigen Preise für Satz, Druck, Aufmachungs- und Nebenarbeiten eintreten zu lassen:

80 Prozent für Werke und schon bestehende Zeitungen und Zeitschriften;

90 Prozent für neue Zeitungen und Zeitschriften;

100 Prozent für Kataloge, Preislisten usw.;

250 Prozent für Stereotypieplatten und Galvanos;

140 Prozent für Qualitätsarbeiten;

120 Prozent für Alzidenzen und

120 Prozent für Aufmachungs-, Broschur- u. Buchbinderarbeiten.

In Nr. 86/87 der »Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker« (»amtliches« Organ des Deutschen Buchdrucker-Eigentümer-Vereins) wird zu diesen Zuschlägen in ausführlicher Weise Stellung genommen und die Berechtigung zu der abermaligen wesentlichen Verteuerung aller Druckaufträge zu begründen versucht. Da der Verlagsbuchhandel durch die neuen Preisfestsetzungen erheblich betroffen wird, so darf wohl angenommen werden, daß der Deutsche Verlegerverein zu dieser ganz außerordentlichen Preissteigerung Stellung nehmen wird. Wir können daher einfach berichten, wie sich der Deutsche Buchdrucker-Eigentümer-Verein seine Preispolitik zurechtgelegt hat, und dem einzelnen Verleger nur raten, da, wo Verträge bestehen, sich auf diese zu stützen und im übrigen Berechnungen bei verschiedenen Druckereten einzuholen, ehe eine Arbeit vergeben wird. Wenn die Preiserhöhung den Verlagsbuchhandel veranlassen würde, die Bedürfnisfrage bei der Herausgabe seiner Werke noch strenger zu prüfen, als es unter dem Druck der gegenwärtigen Verhältnisse schon geschieht, und nicht nur der Konkurrenz der Druckereien untereinander, sondern auch der Frage einer möglichen Interessengemeinschaft mit in gleicher Richtung tätigen Verlegern Aufmerksamkeit zuzuwenden, so könnten dabei Literatur und Geschäft in gleicher Weise gewinnen.

Die enorme Erhöhung der Druckpreise wird vor allem auf die am 24. Oktober d. J. vom Tarifausschusse den Buchdrucker-Gehilfen zugestanden erhöhten Teuerungszulagen zurückgeführt, die gleichfalls erstmalig in der Lohnwoche vom 26. November bis 1. Dezember gezahlt werden müssen. Beispielsweise erhält in Leipzig ein verheirateter Gehilfe (Handfeger) außer seinem tariflichen Mindestwochenlohn im Betrage von 33 M eine wöchentliche Teuerungszulage von 19 M, also insgesamt 52 M (in Berlin 34,38 M + 23 M = 57,38 M). Außer dieser Zulage sind den Gehilfen noch besondere Entschädigungen auf die bisherigen Sätze für Überstunden sowie für Sonn- und Feiertagsarbeit zugestanden worden.

Sodann wird seitens des Buchdrucker-Vereins bzw. der »Zeitschrift« auf die sonstigen Mehraufwendungen hingewiesen, die im Verein mit den Teuerungszulagen an die Gehilfenschaft die beschlossenen Zuschläge erforderlich machten. Es wird ferner betont, daß der Grundpreis einer Drucksache, auf den der Zuschlag berechnet wird, selbst »kein zu niedriger« sein darf. Bezüglich der vertragsmäßig laufenden Arbeiten wird u. a. gesagt, daß ein Teil der Buchdrucker-Eigentümer es versäumt habe, schon früher eine gründliche Revision veralteter Preise vorzunehmen. »Mit dem Inkrafttreten der erhöhten Teuerungszulagen ist für alle Buchdruckereien, die ihre Preisberechnung bis jetzt noch nicht auf den Buchdruck-Preistarif gestützt haben, der geeignetste Zeitpunkt gekommen, in die rechte Bahn einzulenken. Begünstigt wird gegenwärtig ein entschlossenes Vorgehen auch insofern, als die Druckaufträge von den wenigen noch zur Verfügung stehenden Arbeitskräften kaum bewältigt werden können und in den Auftraggeberkreisen