

auch die Druckpreistariftreue des Herrn Vorsitzenden des Deutschen Buchdrucker-Vereins einen sehr bedenklichen Anstrich erhalten würde, oder die Berechnungsmöglichkeiten nach dem Druckpreistarif sind einfach derart, daß solche Preisunterschiede nicht zu vermeiden sind. Wie es da noch möglich sein soll, Behörden und sonstige Auftraggeber des Buchdruckgewerbes davon zu überzeugen, daß die Respektierung des Druckpreistarifs der einzig mögliche Schutz vor dem Ruin des Buchdruckgewerbes sei, das bleibt wohl für alle Zeiten ein Rätsel.

Im dritten Absatz dieses Artikels wird noch gesagt, daß man im Deutschen Buchdrucker-Verein den Buchdruck-Preistarif nach außen als etwas Selbstverständliches betrachte, stüße sich jedoch nach innen im einzelnen auf Ausnahmen, Rücksichten, Geschäftsgeheimnisse und Freundschaftspreise.

Daß die Beachtung des Preistarifs nur so in der Luft hängt, geht auch aus einer Auslassung des »Typograph« (Organ der christlich organisierten Buchdruckergehilfen) hervor (Beilage zu Nr. 31 vom 1. August, dritte Seite). Unter dem Titel »Streiflichter« (II.) schreibt der La-Jena zeichnende Verfasser:

Wir haben einen Preistarif, und Prinzipale wie Gehilfen haben sich verpflichtet, für strikte Durchführung Sorge zu tragen. Und doch muß man häufig erleben, daß bei Kalkulation eines Bogenpreises seitens leistungsfähiger Provinzdruckereien trotz niedrigen Lokalzuschlages der Verleger von einem Auftrag absteht und das Werk in einer Großstadt zu erheblich niedrigerem Bogenpreise hergestellt wird. Hinter »verschlossenen Türen«, so »unter sich« ist es bei der Prinzipalität zwar »kein Geheimnis«, wie solche Unterbietungen entstehen, denn dort kann man ja mal »ehrlich« sein und »offen« aussprechen, daß es häufig die größten Verlagsdruckereien in den Buchdruckzentralen sind, die sich den Teufel um den Preistarif scheeren, wenn es gerade in ihren Kram paßt. . .

Es stimmt schon, daß man sich unmöglich zu der Auffassung der »Zeitschrift« aufschwingen kann, daß die Grundlagen des Preistarifs »so durchsichtig und so vollkommen klar« sind. Nein, das Gegenteil ist der Fall! Der Preistarif erfordert ein ernstes Studium, bis man einigermaßen sich in dem verzwickten Bau auskennt, wobei vorerst nur an den gelernten Buchdrucker gedacht ist. Die Dehnungs- und Deutungsfähigkeit des Preistarifs ist mitunter so groß, daß die abweichendsten Preise die ganz natürlichen Folgen sind. Die Verhältnisse in den einzelnen Buchdruckereibetrieben sind vielfach so verschiedenartig gelagert, daß der einen Druckerei trotz abgegebenem billigeren Angebot ein weit größerer Reinverdienst verbleibt, als der anderen Druckerei, die die Arbeit zu einem höheren Preise anbot. In diesen Umständen liegt ja auch das Aufkommen einer gesunden Konkurrenz, die stets belebend und befruchtend ein Gewerbe beeinflusst, und deren Unterbindung einer Erdrosselung der Schaffensfreudigkeit gleichkommt.

(Fortsetzung folgt.)

### Die Erhöhung des Steuerungs-Zuschlags.

Die Verschiebung der Beschlussfassung des Börsenvereins über die von der Kantateversammlung beantragte Prüfung des Steuerungs-Zuschlags auf den Herbst hat in den Sortimenterkreisen vielfach arge Enttäuschung hervorgerufen, die den Vorstand der Gilde veranlaßte, die Kreis- und Ortsvereine aufzufordern, diesem Beschluß vorzugreifen und ihrerseits ohne Schutz des Börsenvereins die Erhöhung des Steuerungs-Zuschlags auf 20% vorzunehmen, bzw. sie ihren Mitgliedern zu empfehlen. Es ist dies eine Kraftprobe der Gilde, die m. E. besser unterblieben wäre, da sie aller Wahrscheinlichkeit nach zu ihren Ungunsten ausfallen wird und ihr leicht die Sympathien rauben könnte, die sie sich in verhältnismäßig kurzer Zeit dank der glücklichen Politik und Tatkraft ihres Vorstandes erworben hat. Es dürfte ebensowenig einem Zweifel unterliegen, daß die Annahme dieses Vorschlags zu einer Schädigung des Börsenvereins führen müßte, wie es nicht zweifelhaft sein kann, daß diese wichtige Einrichtung doch jedem nachdenkenden Buchhändler unendlich wichtiger sein muß als jeder andere buchhändlerische Verein. Daß nicht nur die Verleger in der Mehrzahl, sondern selbst eine Anzahl Sortimenter nicht für eine Erhöhung des Sortimentierzuschlags

sind, ist bekannt, und sie werden sich nicht einfach von der Gilde durch die Kreis- und Ortsvereine vergewaltigen lassen. Man hat sich auch seitens des Verlags bereit erklärt, an der Hand von statistischen Nachweisen die Notwendigkeit einer Abänderung der Notstandsordnung zu prüfen. Daran muß man sich einstweilen genügen lassen, bis das erforderliche Material zur Hand ist, um in eine eingehende Prüfung desselben eintreten zu können. Nachdem nun der Börsenverein erklärt hat, daß ihm die zur Verfügung gestellten Unterlagen noch nicht genügen, müssen wir das Vertrauen in seinen Vorstand setzen, daß diese Erklärung reiflich erwogen ist und keine Verschleppungspolitik darstellt. Wir wissen auch, daß wir den Einspruch der Preisprüfungsstellen zu gewärtigen haben, falls der Beweis nicht einwandfrei erbracht ist.

Bekanntlich haben die Ortsvereine Hannover und Hildesheim schon vor Kantate den 20%igen Steuerungs-Zuschlag eingeführt. Ich persönlich bin, ebenso wie damals die Gilde selbst, ganz entschieden gegen diesen voreiligen Beschluß gewesen, obgleich ich nicht zu den absoluten Gegnern der Erhöhung des Steuerungs-Zuschlags an sich gehöre. Aber 20% scheint mir zu hoch gegriffen zu sein, und ich möchte diese Ansicht nachstehend zu begründen versuchen. Vor allen Dingen möchte ich der Ansicht vieler Sortimenterkreise entgegenreden, daß die Preiserhöhungen des Verlegers mit denen des Sortimenters auf eine Stufe zu stellen, bzw. daß die Ursachen die gleichen seien. Der Verleger ist zur Erhöhung der Bücherpreise genötigt, weil er teurer produziert, bzw. teurer einkauft, der Sortimenter, weil er durch Erhöhung der Handlungskosten seinen Verdienst geschmälert sieht. Das sind zwei grundverschiedene Dinge, weil die Handlungskosten nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten ausmachen und die Handlungskosten sich auch beim Verleger noch auf dem gesteigert haben.\* Dagegen hat der Sortimenter durch den gesteigerten Verkaufswert der Bücher am einzelnen Buch nicht unerheblichen Mehrnutzen, zumal da die meisten Verleger ihren prozentualen Sortimenterrabatt beibehalten haben. Allerdings ist die Lieferung in Kommission zurückgegangen, weshalb mehr fest und bar bezogen werden mußte, was auf der einen Seite einen größeren Kapitalaufwand im Sortiment nötig machte und das Risiko steigerte, auf der anderen Seite aber auch eine gesündere Basis für das Sortiment herbeiführte, indem es seine Schulden verminderte und es nötigte, den nicht immer rationellen à cond.-Bezug tunlichst einzuschränken. Wie sieht es aber mit dem Risiko des Verlags aus, der bei annähernd gleicher Produktion wie im Frieden seine Kapitalaufwendung etwa auf das Dreifache erhöhen, das Risiko jedoch auf mindestens das Zehnfache steigern mußte? Wenn der Verleger, der heute das Papier 4- bis 5mal, den Druck fast dreimal [280%], den Einband 3-4mal so hoch bezahlen, z. Tl. auch seinen Autoren durch Erhöhung des Honorars entgegenkommen muß, jedes Buch entsprechend erhöhen und dabei auch seinen »prozentualen« Nutzen wie im Frieden beibehalten wollte, so müßte das Buch mindestens das Dreifache des Friedenspreises kosten. Das ist jedoch nicht der Fall! Der wissenschaftliche Verleger z. B. hat selten den Preis neuer Bücher über 100% verteuert, hat den Ausfall an nicht ersetzten Mehrkosten und den Ausfall am Umsatz z. Tl. durch einen allgemeinen Steuerungs-Zuschlag zu decken gesucht. Wohl hat er auch hier und da ältere Verlagsartikel, die sonst nicht gingen, absetzen können, er hat sich aber mit geringerem Verdienst begnügt und keinesfalls prozentual den gleichen Nutzen wie im Frieden erzielt! Vor allen Dingen hat er das ins Geschäft gesteckte dreifach höhere Kapital nicht entsprechend verzinsen können, und zwar aus der Erwägung

\*) Die Behauptung, daß der Verleger im Gegensatz zum Sortimenter in der Lage sei, durch Erhöhung seiner Bücherpreise seinen Verdienst zu regulieren, ist zu einem Schlagwort geworden, dessen Richtigkeit ich ganz entschieden bestreite. Der Verleger kann wohl seine Preise entsprechend den Herstellungskosten festsetzen, aber er kann trotzdem nicht verhindern, daß er bei dem einzelnen Buche so bedeutende Verluste erleidet, daß sein Nutzen bei anderen Werken seines Verlags vollständig aufgehoben wird. In diese Lage kann der Sortimenter nicht kommen! Der Sortimenter kann jederzeit übersehen, was er verdient, der Verleger nur am Jahresabschluss.