

Wenn man berücksichtigt, daß eine derartige Arbeit fast ausschließlich aus tabellarischem Satz besteht, so wird man begreifen, daß immerhin nur eine mit reichlichem Material versehene Druckerei in Frage kommen kann. Tabellensatz wird in der Regel doppelt so hoch wie »glatter Satz«, worunter einfacher Buchstabsatz verstanden wird, berechnet, also mit 100% Aufschlag, und zwar sowohl nach dem Lohn- wie nach dem Preistarif. Sind die Tabellen leichter (»spekig«), d. h. erfordern sie weniger Zeit bei der Satzherstellung, so kommt ein geringerer Aufschlag in Ansatz, sind sie schwieriger, dann ein höherer. Die Beurteilungen betreffs des jeweils angebrachten Aufschlags gehen hier oft recht weit auseinander, wodurch leicht bedeutende Preisunterschiede von selbst herauskommen müssen, zumal da bei einer so kleinen Auflage auf den Satz die meisten Herstellungskosten entfallen. Die individuelle Leistungsfähigkeit, der Fleiß und die Fertigkeit der Setzer, die Frage, ob es sich um ein seit langen Jahren gut eingearbeitetes, rühriges Stammpersonal handelt, oder ob laue Aushilfskräfte den Satz herstellen, spielt eine wesentliche Rolle, nicht minder kommt in Betracht, ob die betreffende Setzerei über reichlich Schriften-, Ausschluß- und Linienmaterial verfügt, ob gut bei der Arbeitsverteilung und Satzführung disponiert wird, sodaß die Setzer flott und ungehindert schaffen können. In Druckereien, die auf Tabellensatz eingerichtet sind, und in denen die vermerkten vorteilhaften Voraussetzungen zutreffen, wird die Satzherstellung einer derartigen Arbeit zweifellos weit weniger Stunden erfordern, als in einer Setzerei, die nur hier und da mal etwas tabellarischen Satz in Auftrag erhält, und die bei ständigem Materialmangel eine umfangreiche tabellarische Arbeit nur unter Aufwendung einer unverhältnismäßig hohen Zahl von Satzstunden und Überstunden schließlich mit Ach und Weh herausbringt.

Diese wenigen und nur ganz flüchtig angedeuteten Umstände wolle man in Ansatz bringen, ehe man sich ein abschließendes Urteil über die drei Angebote erlaubt. Die geschickte Disposition bei der Druckerledigung begründet das weitere ein vorteilhaftes Arbeiten. Im allgemeinen kann behauptet werden, daß gerade bei der Ausführung von tabellarischen Werken, Katalogen und dergleichen Arbeiten die größten und erklärlichsten Preisunterschiede vorkommen. Immer wieder haben sich denn auch die örtlichen Berechnungsstellen und das Berechnungsbüro in Leipzig mit der Nachkalkulation derartiger Arbeiten zu befassen, wobei natürlich nur Schema F des Preistarifs maßgebend sein kann, da hier die besonders gelagerten Verhältnisse in einer Druckerei und deren spezielles Leistungsvermögen nicht ausschlaggebend sein dürfen und schließlich auch nicht sein können, da man sie an den Nachprüfungsstellen nicht oder nur ungenügend kennt. Daß die gefällten Urteile sich aus all den vorgetragenen Erwägungen und Gründen oft im direkten Gegensatz zum Ergebnis der Praxis befinden, bedarf keiner weiteren Beweisführung. Erklärlich erscheint es, daß bei der unterlegenen Partei die Hochachtung vor dem Preistarif meist nicht etwa zunimmt, sondern daß man sich gelobt, nächstens »vorsichtiger« zu sein und sich nicht mehr erweichen zu lassen.

In Mannheim wurden kürzlich einige städtische Drucksachen vergeben; hierbei ergaben sich Preisabweichungen bis zu 66%. Es wird von dort weiter mitgeteilt, daß drei Druckereien aus der »Vereinigung der Druckereien Mannheim-Ludwigshafen« austraten, weil die Maßnahmen zur unbedingten Anerkennung und Durchführung des Buchdruck-Preistarifs als hemmend auf die Betriebe bezeichnet wurden.

Wie schwer es hält, die Sätze des Preistarifs der Konkurrenz gegenüber voll und ganz durchzudrücken, geht auch aus einem Stoßseufzer hervor, den ein Kleinstadtdrucker in Nr. 29 der »Zeitschrift« (Seite 302, dritte Spalte, erster Absatz) veröffentlichte. Nach einer Kritik der hohen Löhne usw. heißt es:

Man hat uns gut Pflichten auferlegen, ohne aber auch die Einnahmequellen zu öffnen. Oder ist es Ihnen schon einmal möglich gewesen, nach dem Deutschen Buchdruck-Preistarif tatsächlich zu verkaufen! Was nützen uns dann derartige Verkaufs-Phantasiepreise, die niemals zu erreichen sind! Auch hier muß Wandel geschaffen werden, sonst dürfte es wohl sein, daß die ganze Gemeinschaft in die Brüche geht.

Diesen Stoßseufzer sucht in Nr. 31 der »Zeitschrift« (1. Aug., Seite 329) ein anderer Kleinstadtdrucker zu entkräften, und zwar unter Hinweis auf den Mangel an Einigkeit unter den Buchdruckereibesitzern. Wer diesen Brief des Kleinstadtbuchdruckers an die Schriftleitung aber etwas genauer betrachtet, merkt Quelle und Absicht — und wird verstimmt.

In der Sitzung des Hauptvorstandes des Deutschen Buchdrucker-Vereins vom 14./15. Juli d. J., und auf der nachfolgenden gemeinsamen Tagung des Hauptvorstandes mit den Kreis-, Bezirks- und Ortsvereinsvorsitzenden am 3. August zu Leipzig wurde festgestellt, daß es nicht gelungen sei, die neuen Druckpreiserhöhungen zur Durchführung zu bringen (»Zeitschrift« Nr. 30 vom 25. Juli, Seite 311, dritte Spalte, vorletzter Absatz). Die auf Grund dieser durchaus nicht überraschenden Feststellung beschlossenen energischen Maßnahmen und Gegenmittel werden kaum zu einem anderen Ergebnis führen. Erst müssen die vielen sachlichen und technischen Mängel des Preistarifs durch eine gründliche Reform und Umarbeitung desselben beseitigt werden, ehe mit einer allgemeinen Gefolgschaft auf preistariflichem Gebiete zu rechnen ist.

Eine ernster zu nehmende und entschieden verständlichere Beweisführung, ob die gegenwärtigen Satzstundenpreise für Akzidenzarbeiten als »angemessen« zu erachten sind, hat die Geschäftsstelle des Vereins Münchener Buchdruckereibesitzer in den »Mitteilungen des Bezirksvereins Oberbayern des Deutschen Buchdrucker-Vereins« angetreten (Nr. 5, Juni 1919). Die lohn- und preistarifliche Entwicklung ist recht übersichtlich und verständlich veranschaulicht worden. Aus den angeführten acht Gegenüberstellungen seien drei Beispiele hier wiedergegeben:

	1. April 1916:	2. Januar 1919:	5. Mai 1919:
Tarifliche Lohnstunde	—,62	—,62	—,62
Lohnteuerungszuschlag	—,08 = 12,5%	—,92 = 150%	1,46 = 235%
	—,70	1,54	2,08
Ablegen 25%	—,18	—,38	—,52
	—,88	1,92	2,60
Geschäftsnutzen 10%	—,09	—,19	—,26
	—,97	2,11	2,86
Unkosten	1,11 = 115%	3,03 = 145%	3,06 = 108%
Stundenpreis	2,08	5,14	5,92
Tarifl. Stundenpreis	1,60	1,60	1,60
Preiszuschlag	—,48 = 30%	3,54 = 220%*)	3,06 = 270%
Stundenpreis	2,08	5,14	5,92

Der Satzstundenpreis von M 5,92 erscheint nach dieser Aufstellung als gerechtfertigt, und doch muß er ganz entschieden angezweifelt werden, trotzdem der errechnete Ferienanteil im Betrage von M 4,95 pro Woche und Kopf der Gehilfen und der Ausfall einer halben Stunde Arbeitszeit pro Woche nicht einmal anteilig in dem Betrage von M 5,92 enthalten sein sollen. Gegen den Betrag von M 2,86 für Setzen, Lohnteuerungszuschlag, Ablegen und 10% Geschäftsnutzen wäre an sich schließlich nichts einzutenden, trotzdem der auf 25% bemessene Anteil für Ablegen bei vielen »spekigen« Akzidenzarbeiten sich als reichlich hoch erweist. Das Geheimnis liegt in dem Worte »Unkosten«, für die auf den Betrag von M 2,86 volle 108% = M 3,06 (Beispiel III) herausgerechnet werden. In den Beispielen I und II beträgt der Unkostenzuschlag sogar 115 bzw. 145%. Es wird bei dieser Unkostenangabe nicht gesagt, woraus diese bestehen, sodaß wir zur näheren Erläuterung auf die für die Berechnung des Unkostenzuschlags mitgeteilten Angaben auf den Preistarif von 1907 zurückgreifen müssen, da dieselben in den später zur Ausgabe gelangten Ausgaben des Preistarifs nicht mehr aufgeführt wurden, aber doch bis zum heutigen Tage als Grundlage dienen. In diesen nur äußerst schwer zu kontrollierenden Unkostenzuschlägen verbirgt sich zu einem großen Teil das »verschleierte Bild von Sais«.

Diese Unkostenberechnungen sind in dem Preistarif von 1907 getrennt für gemischte Betriebe, Werk- und Akzidenzdruckereien und nach deren Größenverhältnissen (Zahl der Setzer) festgesetzt worden. Es ergibt sich hieraus, daß der Durchschnitt der

*) Einschließlich 40% für verkürzte Arbeitszeit.