

der Seite des Verlegers, und ebensowenig, wie der Autor gewiß daran denken würde, im Falle eines Mißerfolgs des Buches sich einen betreffenden Honorarbetrag für unverkaufte oder makulierte Exemplare nachträglich abzuziehen zu lassen, ebensowenig kann er einen Anteil beanspruchen an den glücklicheren Zufällen, die durch etwa größere Verkäufe ins Ausland und günstigere Realisierung des investierten Kapitals dem Verleger zufallen. Und das ist ein Gesichtspunkt, der auch bei älteren Büchern (s. oben) nicht außer Betracht bleiben kann! Während der Autor mit Recht sich darauf berufen würde, daß das ungünstige Risiko zu tragen Sache des Verlegers sei, ebenso muß er sich auch bei günstiger Wandlung mit dieser grundlegenden Rechtsaufsache abfinden. Es bleibt also auch in dieser speziellen Frage bei dem Ergebnis, zu dem schon unser früherer Aufsatz gelangte, daß der Autor nur so weit Anteile an den Zuschlägen haben kann, als er an dem geschäftlichen Ergebnis des Buches sich seinen Anteil vorbehalten hat, daß also jedenfalls bei allen Gewinnabrechnungsverhältnissen diese Zuschläge mit zu berechnen sind, während sie bei allen fest abgegoltenen Honorarfällen, bei denen sich der Autor von den geschäftlichen Schicksalen seines Buches geschieden hat, für ihn auch außerhalb allen Interesses zu bleiben haben.

Schwierigkeiten bereitet auch die Frage, ob bei Beteiligung am Ladenpreise des abgesetzten Exemplars der normale im Inland gültige Ladenpreis zugrunde zu legen sei, oder ob man hier zum Ladenpreise auch den Valutazuschlag hinzurechnen müsse. Wir haben uns früher dafür ausgesprochen, daß der Teuerungszuschlag in solchem Falle als Bestandteil des erlösten Preises zu gelten hat und daß der dem Verfasser zugewilligte Anteil sich auf den gesamten erlösten Preis beziehen muß. Man könnte der Ansicht sein, was für den Inlands-Teuerungszuschlag gelte, müsse dann auch für den Valutazuschlag gelten; denn in ihrem Wesen sind diese beiden Zuschläge insofern nicht von einander verschieden, als sie beide die Entwertung des deutschen Geldes ausdrücken, unter welcher alle Volksteile, ob Autor oder Verleger, leiden. Aber das trifft doch nicht ganz zu. Wenn die Zahl der abgesetzten Exemplare maßgebend ist (ganz gleich, welcher Preis im einzelnen für sie erzielt ist, ob der Rabatt höher oder niedriger war, Partien voll gerechnet werden), also wenn eben nicht der erzielte Einzelpreis, sondern der schematische »Ladenpreis« bei der Abrechnung eingesetzt wird, dann muß auch der Valutazuschlag außer Ansatz bleiben; nur der normale Preis wird mit der Absatzziffer multipliziert. Anders, wenn buchhändlerische Freiemplare ausgeschieden, der jeweils wirklich erzielte Ordinär-, Netto- oder Barpreis eingesetzt würden; dann muß auch der Valutazuschlag mitgerechnet werden. Das ist auch logisch gegenüber dem Teuerungszuschlag richtig; dieser ist eine generelle Maßnahme und gehört zum normalen Preise des Buches. Der Valutazuschlag aber hängt nur an dem einzelnen ins Ausland verkauften Exemplar, ist eine spezielle Besonderheit eines einzelnen Verkaufes und fällt mithin aus der auf normale und regelmäßige Sätze sich gründenden Berechnung heraus.

Dr. A. Elster.

Auch ein ernstes Wort zum Nachdenken.

Von Otto Krüger.

In anschaulicher Weise schildert Herr Kirstein (im Bbl. Nr. 124) den gegenwärtigen Stand der Tarifverhandlungen im Leipziger Buchhandel und kommt zu dem Ergebnis, es möchte doch bei beiden Parteien, Arbeitgebern und Gehilfenschaft, der Geist der Versöhnung Platz greifen, und man solle versuchen, durch gemeinsame Verhandlungen zu einem Ergebnis zu kommen und nicht auf dem Wege über den Schlichtungsausschuß und Demobilisierungskommissar. Schön, auch mir erscheint die gemeinsame Verhandlung in einer fachkundig besetzten Tarifkommission viel geeigneter als der Schlichtungsausschuß, namentlich für einen so in sich abgeschlossenen Berufsstand, wie es der Buchhandel, und der Leipziger im besonderen, nun einmal dar-

stellt. Aber bekanntlich gehören stets zwei dazu, um einen Vertrag abzuschließen, und Interessengegensätze sind zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer schon von Natur aus vorhanden. Jede Partei wird nun versuchen, die geeigneten Vertreter zu den Verhandlungen zu entsenden; ob das wirklich bisher immer geschehen ist, darüber möchten wohl beide Gruppen noch einmal ernstlich zu Rate gehen. Ich will hierzu nur die Frage aufwerfen: warum ist man in der »Arbeitsgemeinschaft des Leipziger Buchhandels«, der Vorläuferin der jetzigen Tarifkommission, in der Erledigung der Aufgaben viel schneller zu einer Übereinstimmung gekommen? Man braucht doch nur einmal die Zusammensetzung von damals und jetzt zu vergleichen; ich glaube, die Frage wäre dann schnell beantwortet, und es wäre damit ein Grund gefunden für die im Laufe der Zeit eingetretene Verschärfung der Gegensätze. Der wichtigste Grund für ein gedeihliches gemeinsames Arbeiten scheint mir die gegenseitige Anerkennung und Achtung zu sein. Wir haben doch das treffendste Beispiel auf dem Welttheater erlebt; denn ob die Sieger dauernd Freude am Friedensvertrag haben werden, steht noch sehr dahin. Je stärker der Druck von der einen Seite, um so stärker der Gegendruck von der andern Seite. Jede Tarifverhandlung stellt doch in gewissem Umfange einen Kampf zwischen Kapital und Arbeit dar, darüber dürften wir uns doch wohl im klaren sein. Aber ganz aussichtslos muß doch alles Bemühen sein, wenn etwa der eine Teil glaubt, nur er allein sei maßgebend; selbstredend will ich auch diesen Hinweis auf beide Parteien angewandt wissen.

Auf Einzelheiten aus den Verhandlungen hier einzugehen, ist nicht meine Absicht, aber es sei mir als Vertreter der Gehilfenschaft gestattet, einmal in kurzen Worten nach den Gründen zu forschen, wie die heutige Lage im Leipziger Buchhandel entstanden ist. Die Bezahlung war in früheren Jahren sehr gering, die Gründe sind jedem Fachmann zur Genüge bekannt. Es waren beim Buchhandlungsgehilfen noch immer ein großer Prozentsatz Ideale vorhanden, das war an sich gut, und der Stand der Gehilfen wie auch der Gesamtberuf ist in früheren Jahren gut dabei gefahren. So ging es bis 1907, als zum ersten Male sich eine Bewegung wegen besserer Bezahlung geltend machte. Ich habe die ganzen Verhältnisse mit erlebt und an den Verhandlungen teilgenommen, aber näher darauf einzugehen ist hier nicht der Ort, würde auch zu weit führen. Die Bewegung fladerte noch einmal auf 1912 anlässlich des Markthelferstreiks, blieb aber dann ruhig bis zum Kriege. Die Kriegszeit selbst will ich hier auch übergehen, aber gleichzeitig stelle ich doch die Behauptung auf, daß gerade in die Kriegszeit ein Moment fällt, das dem Gesamtbuchhandel, ja man kann sagen der gesamten Papierindustrie zum großen Nachteil geworden ist. Während alle Artikel und Waren seit Anfang des Krieges im Preise erhöht wurden, blieben die Papierpreise, besonders aber die Bücherpreise, noch lange auf dem Friedensstand stehen. Die Bücherpreise waren sogar z. T. noch bei Kriegsende dieselben, darin liegt eine große Schuld — nicht auf Seiten der Gehilfenschaft. Hätte man kaufmännischer gehandelt, ich glaube, der Buchhandel in seiner Gesamtheit hätte sicher große Vorteile davon gehabt, wobei ich nicht an Kriegsgewinne denke. Sollte hierin nicht ein Hauptgrund für die teilweise schlechte Geschäftslage des Buchhandels liegen?

Ein weiterer Grund ist in der Angestelltenchaft von heute selbst zu finden; ich will versuchen, nachzuweisen, daß die Schuld dafür ebenfalls zum Teil unsere Prinzipale trifft! Ohne die Angestellten dabei herabzusetzen, wollen wir doch eingestehen, zwischen der Gehilfenschaft von früher und der Angestelltenchaft von heute ist ein großer Unterschied. Das erklärt sich leicht daraus, daß bei der niedrigen Gehaltszahlung im Buchhandel begabte Kräfte sich anderen Branchen zuwandten, und selbst diejenigen Gehilfen, die den Buchhandel richtig gelernt hatten, gingen zu einem großen Teile später in andere Erwerbszweige über, die ihnen auskömmlichere Existenzmöglichkeiten boten. Kann man's leistungsfähigen Angestellten verdenken, namentlich in der jetzigen Zeit? Ich glaube kaum. Es bleiben also meist nur die übrig, wenigstens zum