

um beim Druck kompensierend zu wirken, da die Teuerungsanschläge auf den Druck nicht oder nicht immer genügen. Die hohen Farben- und Materialpreise (Firnisse, Schmieröle, Bänder, Buglappen usw.) bedingten diese Kompensation. Diese Einrede ist — allgemein betrachtet — schwer zu kontrollieren; der Preistarif bietet zudem ja sowieso die Handhabe, den Druck mit besonderen Aufschlägen, wenn sie angebracht sind und begründet werden können, zu belasten. Diese Aufschläge aber auf dem indirekten Wege über den Satz hereinzuholen, ist weder vom kaufmännischen noch vom rechtlichen Standpunkt aus am Platze. Die genaueste Nachprüfung der Angebote ist daher gerade in dieser Hinsicht eine zwingende Notwendigkeit.

Wiederholt sind in früheren Aufsätzen im Börsenblatt die vielerlei Umstände besprochen worden, die die Herstellungskosten einer Druckarbeit günstig oder ungünstig beeinflussen, und daß es sehr leicht möglich ist, daß Buchdruckereien auf Grund ihrer rationellen, umsichtigen Leitung, ihrer Einrichtungen und des eingearbeiteten Personalbestandes sich bei dem offerierten «untariffischen» Preis besser stehen als manche Druckereien, die trotz strengster Berechnung der Tarifpreise — und wo es geht, über diese hinaus — doch nicht auf einen grünen Zweig kommen. Eigentümlich ist es auch, daß es bei behördlichen Druckaufträgen, bei Formularen usw. immer noch möglich ist, oft weit unter den Tarifpreisen zu bleiben. Lange Zeit haben z. B. die für Ministerien und sonstige öffentliche Behörden arbeitenden «Formulardrucker» um Gewährung der Tarifpreise gekämpft; sie blieben stets eine bedeutende Spanne hinter den jeweils als «unbedingt nötig» bezeichneten Preisen zurück, und auch heute noch wird für Behörden wesentlich billiger gedruckt als für den Verlagsbuchhandel. Will man das bestreiten? Dazu hinken die behördlicherseits schließlich bewilligten Aufschläge immer eine mehr oder weniger große Spanne Zeit hinter dem für die Inkraftsetzung neuer Aufschläge festgesetzten Tag nach, und wie es mit der Einhaltung der vom Deutschen Buchdrucker-Verein festgesetzten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen nach erfolgter Bestellung, während der Herstellung und nach Ablieferung behördlicher Druckaufträge aussieht, weiß wohl am besten das — Berechnungsamt des Deutschen Buchdrucker-Vereins. Es sieht in dieser Beziehung äußerst «mies» aus, und demgegenüber steht der Verlagsbuchhandel als sehr nobler Kunde da, und zwar sowohl was die Zahlung der Aufschläge, wie die Berechnung von den festgesetzten Zeiten an und die Beachtung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen betrifft.

Daß im Laufe der Zeit die Zuschläge auf den Preistarif vielfach zu hoch gegriffen wurden, geht auch aus den Äußerungen namhafter selbständiger Buchdrucker hervor, die ängstlich und ganz mit Recht darum besorgt sind, daß die Verminderung des Auftragseinganges nicht durch zu weitgehende tarifliche Vorschriften gefördert wird. Allerdings erklären auch einzelne Buchdruckereibesitzer, daß die preistariffischen Sätze nicht reichen und daß sie über diese hinausgehen müßten. In der Regel wird es sich bei diesen Ausnahmefällen entweder um solche Firmen handeln, denen die Arbeiten, wie man zu sagen pflegt, nur so ins Haus fallen und die ziemlich konkurrenzlose Sondererzeugnisse anfertigen, oder aber um Firmen, wo bei der mangelhaften Leitung und Struktur ihrer Betriebe eine besondere Wirtschaftlichkeit nicht herauskommen kann, wie vorhin bereits betont wurde. Daß für besetzte Gebiete usw., wo außergewöhnliche Wirtschaftsverhältnisse in Frage kommen, ein höherer Aufschlag als angemessen erachtet werden kann soll nach Lage des Falles nicht bestritten werden. Einem im allgemeinen notleidenden und Arbeit brauchenden Gewerbe können zu stark angespannte Verkaufspreise aber nichts helfen; solche Preise gestalten die Lage nur noch bedenklicher.

Von dem Gesichtspunkte der Erhaltung eines möglichst starken Auftragseinganges aus haben im verflossenen Jahre bei den Tarif- bzw. Lohnverhandlungen die Gehilfenvertreter — natürlich aus Gründen des Selbsterhaltungstriebes — stets mit Argusaugen darüber gewacht, daß die Aufschläge nicht zu hoch ausfielen, da ja die Zurückhaltung der Aufträge die Zunahme der Arbeitslosigkeit und die Vermehrung der Kurzarbeit mit logischer und unerbittlicher Konsequenz im Gefolge haben muß. Im Ge-

hilfenorgan («Korrespondent für Deutschlands Buchdrucker») ist wiederholt mit aller Deutlichkeit denn auch die Berechtigung des Ausmaßes der jeweils erfolgten Druckpreiserhöhungen angezweifelt worden, die bei den Tarifverhandlungen nach erfolgter Neuregelung der Löhne oft im letzten Augenblick vorgenommen wurden, so daß eine peinlich genaue Nachprüfung der vorgeschlagenen prozentualen Aufschläge auf die Druckpreise kaum möglich war, namentlich nicht für die Gehilfenvertreter, die in dieser Frage in der Regel wohl nur auf Treu und Glauben ihre Stimme abgeben konnten.

Es ist selbstverständlich, daß bei der Erhöhung der Druckpreise nicht nur die erhöhten Löhne, sondern auch die Verteuerung der Maschinen, Schriften sowie aller sonstigen Materialien und Gebrauchsgegenstände, die im Buchdruckereibetriebe benötigt werden, ferner Steuerlasten, soziale Abgaben usw. berücksichtigt und mit in Anrechnung gebracht werden müssen. Die am 1. Januar d. J. vom Deutschen Buchdrucker-Verein erstmalig ohne Mitwirkung der Gehilfenvertreter beschlossene Druckpreiserhöhung von 50% auf die bis 31. Dezember 1922 gültigen Preise, der eine Lohn-erhöhung von 37,4% gegenübersteht, gaben dem «Korrespondent» (Nr. 4) zu der Gegenüberstellung Veranlassung, daß die gegenwärtigen Löhne im Vergleich zu den Friedenslöhnen um das 550fache, die Druckpreise aber um das 1350fache gestiegen seien. Am Schlusse dieser Notiz heißt es wörtlich: «Ohne uns in eine tiefere Untersuchung der Berechtigung der diesmaligen 50%igen Erhöhung der Druckpreise einzulassen, wollen wir damit nur andeuten, daß auch jetzt wieder der größte Anteil der Preiserhöhung auf die Preissteigerungen der Materialien und sonstigen Geschäftskosten zurückzuführen ist.» Auch beim Lesen dieser Ausführungen wird man unschwer herausfühlen, daß die Gehilfen zwar an und für sich eine gute Bezahlung der Drucksachen gern sehen, aber andererseits begreifliche Angst vor einer Überspannung des Bogens haben, die nach ihrer zweifellos richtigen Ansicht vermehrte Kurzarbeit und größere Arbeitslosigkeit im Gefolge hat. In dem ab 1. Januar d. J. gültigen neuen Buchdrucker-Tarif ist die Mitwirkung der Gehilfenvertreter bei der Preisfestsetzung für Drucksachen nicht mehr vorgesehen. Der Deutsche Buchdrucker-Verein hat sich für diese Ausschaltung nicht selbständiger Berufsgenossen mit Nachdruck und Erfolg eingesetzt, und diesen Standpunkt wird man voll und ganz gutheißen müssen, da man in anderen Berufen eine derartige Mitarbeit überhaupt nicht kennt.

Trotz der vorstehend erfolgten Anzweiflung bzw. Gegenbeweisführung ist es an und für sich eine feststehende Tatsache, daß man es bei den Erhöhungen der Druckpreise wie bei den Lohn-erhöhungen mit Maßnahmen und Beschlüssen zu tun hat, deren Auswirkung sich auf das ganze Deutsche Reich erstreckt bzw. erstrecken soll, so daß eine vergleichende Übersicht über die Gestaltung der Druckpreise immerhin leichter möglich ist. Im ganzen wurden die Druckpreise im Jahre 1922 zehnmal erhöht, und zwar am 1. Februar (15%), 27. März (35%), 1. Mai (30%), 1. Juni (25%), 10. Juli (40%), 21. August (60%), 17. September (60%), 6. Oktober (50%), 5. November (75%) und 2. Dezember (90%). Die jeweiligen Erhöhungen betrafen stets die bisher gültigen Preise. Beispielsweise erhöhten sich ab 5. November die bis 4. November gültigen Preise um 75%. Selbstverständlich wurde eine laufende Arbeit nur insoweit von dieser oder einer der anderen angeführten Erhöhungen betroffen, als es sich um den noch nicht fertiggestellten Teil der betreffenden Druckarbeit handelte, und zwar vorausgesetzt, daß sich der Drucksachenbesteller im voraus vertraglich mit einer etwa eintretenden Erhöhung des Angebots innerhalb der preistariffischen Grenzen bzw. Beschlüsse einverstanden erklärt hatte. War oder ist diese Vorbehaltsklausel unterblieben und seitens der Druckerei ein festes Angebot ohne Vorbehalt abgegeben worden, so ist dieses Angebot für die Druckerei bindend, selbst wenn sie an dem in Frage stehenden Druckauftrag nichts verdienen oder gar noch Geld zusehen sollte. In vielen Fällen wird allerdings eine Verständigung zwischen Verleger und Drucker stattgefunden haben, aber in rein rechtlicher Beziehung gilt das vorhin Gesagte. Diesen Standpunkt nimmt ja auch das Reichsgericht ein, das den Schutz der Vertragstreue nicht aufgibt und nur dann ausnahmsweise Entgegenkommen zeigt, wenn die Erfüllung des Vertrages absolut unmöglich ist.