

bogen auch ganz anders ausfallen und das unausbleibliche Kompromiß der Höhe der tatsächlich vorhandenen Gesehungskosten weit mehr Rechnung tragen, als wenn mit gewissenhaftester Besorgnis mathematisch ausgerechnet wird, wie hoch etwa der Anteil einer Satzstunde am Schwamm- und Kolonnenschmurbverbrauch oder einer Druckstunde am Olen der Maschine und am Reinigen des Fußbodens ist. Das Kaufmännische in allen Ehren, aber grau ist alle Theorie! Dann wird und muß es auch aufhören, daß die Gehilfenschaft in ihrem Organ (>Korrespondent< Nr. 81/1923) sich für berechtigt hält, der Öffentlichkeit fast widerspruchlos mitzuteilen, daß bei Lohnverhandlungen u. dgl. >auch die unerhörte Preispolitik des Deutschen Buchdrucker-Vereins Anlaß zu scharfen Auseinandersetzungen gab<. Wir müssen gestehen, daß auf solche und ähnliche Angriffe die >Zeitschrift< stets lendenlahm oder meist überhaupt nicht antwortete; warum, das wissen wir nicht. Mit allgemeinen Redensarten (siehe auch den Brief des Deutschen Buchdrucker-Vereins im Bbl. Nr. 5) ist hier doch nichts getan, da muß man doch mit einem erdrückenden, der Praxis entnommenen Gegenmaterial aufwarten können, um falschen Schlussfolgerungen und bedenklichen Kombinationen vorzubeugen.

Ist denn etwa in nachstehendem Satz ein erdrückender Gegenbeweis zu erblicken?: >Daß selbstverständlich eine Attacke auf den Deutschen Buchdruck-Preistarif nicht fehlen durfte, versteht sich am Rande, trotzdem hierzu auch nicht die geringste Veranlassung vorlag<. (>Zeitschrift< Nr. 76/1923, S. 565, 1. Abf.) Der Geschäftsführer der Leipziger Geschäftsstelle des Deutschen Buchdrucker-Vereins >widerlegte<, so heißt es in einem Bericht über die am 8. und 9. September 1923 in Leipzig stattgefundenen Hauptvorstandsitzung, in der ein instruktives Referat über preistarifliche Fragen gehalten wurde, >im übrigen durch beweiskräftige Unterlagen das Gerücht, die Druckpreise, bzw. die jeweilige Schlüsselzahl seien zu hoch; es wurde im Gegenteil von dem Referenten der Nachweis erbracht, daß die Schlüsselzahl in voller Höhe zur Anwendung kommen muß, wenn die Druckereien einigermaßen bestehen wollen. Diesen sachkundigen Darlegungen folgte eine lange und sehr gründliche Aussprache, in der übereinstimmend betont wurde, daß die Druckpreise in Berücksichtigung aller verteuernenden Umstände durchaus nicht zu hoch seien. Die Teilnehmer an der Hauptvorstandsitzung werden in ihren Kreisen schon dafür Sorge tragen, daß dieser Erfahrungsaustausch, an dem die tüchtigsten Fachleute unseres Berufes sich beteiligten, Gemeingut aller Buchdruckerbestitzer wird, damit Unterbietungen und Irrtümern in der Berechnung immer mehr das Wasser abgegraben wird<. (>Zeitschrift< Nr. 75, S. 555.)

Welchen >Erfolg< dieses Referat und dieser >Erfahrungsaustausch< gehabt haben, geht einestheils daraus hervor, daß aus allen Kreisen des Deutschen Buchdrucker-Vereins übereinstimmend die außerordentliche Zunahme der >Unterbietungen< bestätigt wird, und andernteils ist festzustellen, daß trotz der >Unterbietungen< die betreffenden Druckereien alle noch bestehen und teilweise sogar gut und sehr gut florieren. Im übrigen ist bisher eine Veröffentlichung der >beweiskräftigen Unterlagen< des Herrn Referenten nicht erfolgt. Es scheinen doch erhebliche Bedenken vorzuliegen, einer breiten oder engeren Öffentlichkeit das den Gegenbeweis darstellende Zahlen- und Tatsachenmaterial zu übergeben. Man hat es aber auch trotz des im >Korrespondent< und anderswo veröffentlichten, überaus reichhaltigen Zahlenmaterials, das sich gegen die Höhe der preistariflichen Sätze richtete, seitens des Deutschen Buchdrucker-Vereins verstanden, den Spieß umzudrehen, denn über die Sitzung der Tariffkommission vom 11. September 1923 ist in der >Zeitschrift< (Nr. 74) u. a. zu lesen: >Selbstverständlich fehlte es auch wieder nicht an Angriffen auf die Preistarifpolitik des Deutschen Buchdrucker-Vereins und auf die Festsetzung der Schlüsselzahl. Prinzipalseitig wurde dieser Anrempelung wie stets mit dem größten Nachdruck entgegengetreten und verlangt, daß die Stürmer gegen Preistarif und Schlüsselzahl doch mal den mit genauen Unterlagen belegten Beweis für ihre Behauptungen antreten sollten. Solange dieses nicht geschehe, müsse die Prinzipalität den Vorwurf, Preistarif und Schlüsselzahl seien zu hoch, als Verdächtigungen zurückweisen<. Nach dieser Zeit hat z. B. der >Korrespondent< in größeren und kleineren Zwischenräumen erneut mit einem ausführlichen Zahlenmaterial aufgewartet (siehe besonders die Tabellen in

Nr. 89/1923); das Echo auf der anderen Seite blieb aber aus, abgesehen von einigen bekannten Sätzen und von der allgemeinen Ausführung dessen, was noch teurer sein soll als im Frieden und was vielleicht noch teurer wird.

Vom Divisor 20 z. B., der seit 2. Januar wieder gilt und vor dem vom 1. bis 29. November maßgebend war, wird in Nr. 105 der >Zeitschrift< vom 31. Dezember 1923 gesagt, daß er eine Erhöhung der >berichtigten< (d. h. an sich bereits erhöhten) Friedenspreise um 50% brachte. Beim erstmaligen Inkrafttreten des Divisors 20 habe es, so wird weiter ausgeführt, wohl kaum ein in Buchdruckereien zur Verwendung kommendes Produkt gegeben, das nicht mindestens um 50% dem Friedenspreise gegenüber im Preise erhöht war. Eine ganze Reihe von Materialien hätte aber weit mehr als 50% Steigerung aufzuweisen, Kraft, Heizung und Licht sogar 100%. Dann aber wird erklärt, es sei nicht zu leugnen, daß seit Beginn des Monats Dezember ein Preisabbau im allgemeinen eingesetzt habe. Das ist — auch einschließlich der Löhne — allgemein bekannt, und der Preisabbau hat bis zur Stunde weitere Fortschritte gemacht. Von einem entsprechenden Abbau der Druckpreise ist aber bis heute noch nichts zu vernehmen. Die erwähnten Verteuerungen begründen — umgerechnet auf die einzelne Satz- und Druckstunde — in keiner Weise eine Erhöhung der Friedenspreise um über 50%.

Sehr interessant ist nun die Feststellung, daß seit Anfang Dezember ein Preisabbau im allgemeinen eingesetzt habe, während andererseits just zu diesem Zeitpunkt in der >Zeitschrift< (Nr. 98 vom 7. Dezember 1923) bei der >Begründung< der Notwendigkeit eines Aufschlages von 25% (Artikel: >Der neue Divisor 16<) schon vorausahnend ausgeführt wurde: >Es mag sein, daß unsern Auftraggebern der Zeitpunkt für die Änderung des Divisors von 20 auf 16 ungerechtfertigt erscheint. Demgegenüber können wir feststellen, daß wir immer erst dann, wenn es sich absolut nicht mehr vermeiden ließ, an Preiserhöhungen herantreten sind<. Wie sich diese Ausführungen mit dem selbst zugegebenen Preisabbau für Anfang Dezember zusammenreimen lassen, verstehe, wer will. Möglich ist vielleicht, daß Anfang Dezember für gewisse, von keiner Konkurrenz bedrohte Arbeiten, deren Beendigung aber bevorstand, das Eisen geschmiedet werden sollte, solange es noch warm war. Man braucht sich daher über den mehr wie berechtigten Entrüstungsturm, der der Änderung des Divisors von 20 auf 16 folgte, und zwar nicht nur in Verlegerkreisen, nicht zu wundern. Man wird die Druckereien — abgesehen von den mit konkurrenzlosen Arbeiten beglückten Betrieben — an der Hand abzählen können, die den Mitbesaßern, den Divisor 16 in Anwendung zu bringen. Diesem allzu stürmischen Vorgehen der Herren >Preistarifboxer< konnte eine Geselligkeit unmöglich beschieden sein, und der in dem vorhin erwähnten Artikel an die Mitglieder des Deutschen Buchdrucker-Vereins gerichtete Appell, >die neue Errechnungsmethode sofort in Anwendung zu bringen<, mußte natürlich bei der Allgemeinheit der Buchdruckerbestitzer ergebnislos verpuffen, da die Praxis und die wirtschaftlichen Verhältnisse sich eben weit stärker erweisen als alle theoretischen Beschlüsse, selbst wenn diese noch so sehr im Befehlstone herausgegeben werden.

In Nr. 10/1924 des >Korrespondent< spricht ein Mitarbeiter desselben die Ansicht aus, daß man bei Betrachtung der Druckpreise finden werde, daß diese den unrationellsten Betrieben angepaßt seien, denn anders seien sie nicht zu erklären. Aber selbst wenn die ungünstigsten Produktionsbedingungen in Rechnung gestellt würden, seien die Preise noch zu hoch. Er kommt dann auf die Druckrechnungstabelle für Akzidenzen, gültig ab 2. Januar d. J., die in Nr. 1 der >Zeitschrift< veröffentlicht wurde, zu sprechen und führt u. a. aus, daß in Orten mit über 17½% Ortszuschlag eine Satzstunde einschließlich Ablegen für einfache Arbeiten 2,65 M. kostet, für bessere Arbeiten 3,05 M. Der Verkaufspreis dieser Satzstunde betrage aber rund 500% mehr. Auf der Maschinenklasse 5 (kleinste Schnellpresse) kosten 1000 Schwarzdruck besserer Ausführung, einschließlich Formschießen und Zurichtung, 14,10 M. (leichte Form). Das sei ein Aufschlag auf den Lohn von über 700%. Diese Aufschläge könnten nicht vertreten werden, auch wenn die gegen früher noch höheren Materialpreise in Betracht gezogen würden.