

Redaktioneller Teil.

(Nr. 29.)

Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein.

Der Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein hat in der außerordentlichen Versammlung vom 20. Februar 1924 mit Genehmigung des Buchhändler-Verbandes »Kreis Norden« beschlossen, daß mit sofortiger Wirkung der Spezenaufschlag auf Bücher in Hamburg, Altona und Wandsbek im allgemeinen 10% betragen soll.

Ausnahmen:

1. Der Spezenaufschlag auf Zeitschriften beträgt 20%.
2. Schulbücher werden einzeln mit 10%, in Partien an Behörden und Schulen ohne Aufschlag geliefert.
3. Ohne Aufschlag dürfen verkauft werden:
 - a) die Werke der Firmen, die der Arbeitsgemeinschaft wissenschaftlicher Verleger angehören oder sich ihren Richtlinien angeschlossen haben;
 - b) die Bücher der Hamburger Verleger.

Hamburg, den 22. Februar 1924.

Der Vorstand.

H. Friederichsen, 1. Vors., Waldemar Heidt, 1. Schriftf.

Preis- und Kalkulationsfragen.

Das dieser Tage erschienene Heft 4 des »Zopfabschneiders« ist als Sonderheft ausschließlich der Nürnberger Zusammenkunft des Lauensteiner Kreises Anfang Januar gewidmet. Aus den ausführlichen interessanten Berichten dürften den Gesamtbuchhandel in erster Linie die Erörterungen über die Preis- und Kalkulationsfragen interessieren.

Der Gesamteindruck der Berichte aus Nürnberg geht dahin, daß die Lage im ganzen doch noch als sehr ungeklärt anzusehen ist, sodaß in allen Preisfragen größte Vorsicht und Zurückhaltung geboten sein dürfte. In der Inflationszeit sind der gesamten deutschen Wirtschaft alle klaren Wertvorstellungen verlorengegangen. Nur mit Mühe und mit großen Einschränkungen vermag man sich aus den Erinnerungen an die Vorkriegsverhältnisse einigermaßen Anhaltspunkte zu schaffen. Außerdem haben sich aber, und zwar namentlich auch für den Buchhandel, die Produktions- und Arbeitsbedingungen so wesentlich geändert, daß gerade Vergleiche mit den Preisen der Vorkriegszeit nicht immer ohne weiteres möglich sind. Es kommt hinzu, daß ja für die Preisgestaltung die Absatzmöglichkeiten in erster Linie ausschlaggebend sind. Nicht der Preis, den man haben möchte, sondern derjenige, den man gerade noch erzielen kann, ist letzten Endes der richtige. Doch auch die Absatzmöglichkeiten sind noch nicht wieder in vollem Umfange klar übersehbar. Ein Ausgleich in allen diesen Fragen wird sich erst allmählich einstellen, und erst dann wird hinsichtlich der Preisgestaltung und der Kalkulation wieder volle Sicherheit zu gewinnen sein. Vorläufig kann es sich nach den in Nürnberg geäußerten Ansichten nur darum handeln, Nachprüfungen vorzunehmen, um etwaige größere Unstimmigkeiten zu beseitigen.

An solchen Kontrollmöglichkeiten wurden vor allem zwei vorgeschlagen, und zwar kann einmal eine Nachprüfung stattfinden auf Grund der tatsächlichen Herstellungskosten, zu denen ein mindestens 40prozentiger Zuschlag für allgemeine Geschäftsspesen, ferner die Zinsen für die voraussichtliche Umschlagszeit kommen. Wird die Umschlagszeit eine andere, so muß dahin gestrebt werden, auf dem Wege der Abschreibung innerhalb des Betriebes einen Ausgleich zu schaffen. Die Gewinne, die durch verkürzten Umschlag entstehen, sind der beste Ausgleich. Diesem Vorschlag hastet unseres Erachtens eine gewisse Unklarheit an. Es scheint sich hier um eine Erfolgskontrollmöglichkeit zu handeln, nicht aber im eigentlichen Sinne um eine Preiskontrollmöglichkeit. Als zweite Kontrollmöglichkeit werden die klaren Vorstellungen genannt, die wir aus

der Friedenszeit noch darüber haben, was ein Buch kosten müßte. Es handelt sich hier um das, was man den objektiven Buchpreis nennen könnte, für den aber heute allenfalls wohl im Ausland Anhaltspunkte gewonnen werden können, während für die rein deutschen Verhältnisse zu viel ungewisse Elemente mitsprechen. Der Bericht im Zopfabschneider weist selbst darauf hin, es müsse berücksichtigt werden, daß die Kaufkraft der Goldmark jetzt nicht mehr dieselbe ist wie im Frieden, sondern daß sie um etwa 30%, die dann dem Friedenspreis hinzuzurechnen wären, geringer geworden ist. (Hier dürfte ein Rechenfehler vorliegen; denn eine Kaufkraftminderung der Währungseinheit um 30% entspricht einer Preissteigerung auf der Warenseite um rund 50%.) »Die Frage der Kaufkraft des Geldes und der Veränderung, die hier evtl. noch zu erwarten wäre, ist ganz besonders wichtig. Bessert sie sich international, dann muß sie eine Erschütterung der Preise auf der ganzen Welt nach sich ziehen, die sich wohl auch auf die Bücherpreise übertragen würde. Setzen wir jetzt unsere Preise herunter, so kann bei dem Sinken der Weltmarktpreise die Notwendigkeit einer nochmaligen Herabsetzung für den Buchhandel evtl. katastrophal werden. Stabilität der Preise ist zweedmäßiger als voreiliger und in der Unsicherheit der Verhältnisse noch nicht begründeter Preisabbau.«

Man darf danach dem Zopfabschneider insofern völlig recht geben, daß es jedenfalls nicht zweedmäßig sei, jetzt Preisentkungen vorzunehmen, außer im Falle positiver Fehlkalkulation. »Die Schwankungen der Preise bei den Produzenten gehen jetzt einmal nach oben, einmal nach unten, und zwar immer noch in Wellen, die größer sind als die, die wir vom Frieden her gewöhnt waren.« Voraussetzung für eine Neuorientierung der Bücherpreise ist aber eben die Wiederherstellung der Stabilität in der Produktion und dabei vor allem auch eine Verbilligung der Produktionskosten. Darüber haben sich in den Nürnberger Verhandlungen auch ein Drucker und ein Buchbinder geäußert. Der Buchdrucker ging von den Verhandlungen über den Reichstarif aus.

»Er sah die Möglichkeit, die 50% über den Friedenspreis herunterzuschrauben, in einer Erhöhung der Arbeitszeit, einer Minderung der Arbeitsunlust, niedrigeren Kohlenpreisen und Zusammenbrechen der Kartellpolitik der Farbenfabrikation. Auch auf die starke Einwirkung der Ferien auf die Minderung der Produktionsleistung wurde von ihm hingewiesen. Dem gegenüber betonte ein Verleger, der zugleich Buchdrucker war, daß es ganz falsch sei, eine Verbilligung etwa nur auf Kosten der Arbeitnehmer zu erzielen, denn der heutige Reallohn eines Setzers sei bereits unter Friedenslohn. In einer Nische stehe ein Heiliger. Der Heilige heiße Profit, dem habe man bisher fünf Kerzen gebrannt. Von nun an dürfe man ihm nur eine Kerze brennen. Diesen Ausführungen gegenüber wurde von anderer Seite eingeworfen, daß man nicht mehr Tarifpolitik im alten Sinne treiben könne, daß die Frage der Materialaufschläge für den Drucker in ganz anderem Sinne zu lösen sei wie die Frage der Löhne. Die Buchdrucker hätten sich einfach von der Aufzaffung zu befreien, daß sie den gleichen Gewinnaufschlag, die gleiche Risikoprämie wie zu den Friedenszeiten nehmen könnten, ganz abgesehen davon, daß sie in den unsicheren Verhältnissen der Inflationszeit sich an eine kubistische Steigerung dieser Zuschläge gewöhnt hätten. Man dürfe nicht immer verlangen, daß bei den anderen angefangen werden müsse, sondern solle bei sich selber zuerst anfangen. Es sei nicht zu übersehen, daß die psychologischen Momente eine viel größere Rolle spielten wie die Ziffern. Die Tatsache, daß wir einen Buchdrucktarif haben, den keine Buchdruckerei hält, sollte uns doch den Mut geben, von vornherein glatt bei den Aufträgen zu sagen: Bis hierher und nicht weiter. Wenn man die Inflationsgefahr von vornherein wieder mit Risikoprämien auszuscheiden versuchte, so würde man dazu beitragen, daß diese Inflation wirklich komme. In der Tat ergab dann die Aussprache über die Kalkulationsfrage in der sich später anschließenden Arbeitsgemeinschaft, daß die Tarifpreise je nach Größe der Aufträge 15 bis 30% zu hoch sind, und daß diese Risikoprämie mit der Größe der Druckerei wächst, weil ein kleiner persönlicher Betrieb viel schneller hinter etwaige Kalkulationsirrtümer kommt.«