

Im Preistarif wird noch ausgeführt, daß das Ausgießen der Platten oft erst nach Jahr und Tag beim Druck einer neuen Auflage oder vielfach überhaupt nicht erfolgt. In solchen Fällen soll das Material entsprechend höher berechnet werden. Diese Höherberechnung ist also eine Kompensierung für den entgangenen Nutzen an dem nicht stattgefundenen Ausgießen und der nicht erfolgten Neuauflage.

Da die Verleger den Druckereien das Papier meist selbst liefern, so ist die Beigabe des erforderlichen Zuschusses nicht zu übersehen. Dieser beträgt z. B. für jede Druckform bei einer Auflage von 1000—3000 4% (bei Bilderdruck 6%), bei 3000—5000 3% (bei Bilderdruck 4½%) usw. Vielfach wird aber die Druckerei bei häuslicherem Umgang mit dem Papier auch mit einem geringeren Zuschuß auskommen und die Ersparnis an den Verleger zurückliefern. Wenn der Verleger das Papier selbst liefert, so soll nach § 127 der Drucker berechtigt sein, die durch die Papierlagerung usw. verursachten Kosten entweder unmittelbar zu berechnen oder auf die Herstellungskosten der Druckarbeit einen Aufschlag zu legen, da dem Drucker der Nutzen des Papieraufschlages entgangen ist. Der Papieraufschlag, den der Drucker berechnet, wenn er das Papier selbst liefert, hat gegenüber der Vorkriegszeit eine andere Berechnungsweise erfahren, natürlich zugunsten der Druckerei, wie aus nachstehender Gegenüberstellung hervorgeht:

Bei Beträgen bis zu	von mehr als	100 M	200 M	500 M	1000 M	5000 M	10000 M	Prozent
100 M	200 M	20%	17½%	15%	12½%	10%	7½%	
200 M	500 M	15%	12½%	10%	7½%	5%		
500 M	1000 M	10%	7½%	5%				
1000 M	5000 M	7½%	5%					
5000 M	10000 M	5%						

Bei dem Aufschlag auf den Papierpreis darf nicht außer Betracht bleiben, daß die Papierpreise gegenüber der Vorkriegszeit weit höher sind, mindestens 50%, und daß schon aus diesem Grunde der verhältnismäßige Gewinn des Druckers am Papier sich von Haus aus erheblich gesteigert hat. Außer diesen Aufschlägen auf die Papierpreise reklamiert § 128 des Preistarifs auch das Verpackungsmaterial (Bretter, Stricke, Bänderisen, Einschlagpapier) zugunsten der Druckerei, d. h. es bleibt deren Eigentum, mit Rücksicht darauf, daß die Druckerei Verwaltung und Lagerung des Papiers übernimmt (Kisten gehören aber dem Auftraggeber).

In kurzen Umrissen ist versucht worden, über die Entwicklung der Druckpreise und ihre gegenwärtige Gestaltung ein Bild zu geben. In Einzelheiten konnte der Verfasser sich nicht ergehen, da er den ihm zur Verfügung gestellten Raum zu respektieren hatte. Zusammenfassend kann mit Recht gesagt werden, daß die gegenwärtigen Druckpreise eine für den gesamten Verlagsbuchhandel untragbare Höhe erreicht haben. Alle verteuernenden Momente, wie das Anziehen der Steuerschraube, höhere Maschinen- und Materialpreise, höhere Frachten und Porti, höhere Löhne und gesteigerte soziale Abgaben, Leerlauf, Ferien usw. usw. berechnen die Druckereien nie und nimmer, die Vorkriegspreise im großen und ganzen durchschnittlich um 100% zu erhöhen. Die Preise für Textzurichtung und Formschließen sind zum Teil weit über 100% erhöht worden. Die Folgen dieser überspannten Preissteigerung zeigen sich seit Monaten darin, daß Angebote nach den preistariflichen Bestimmungen nur in den wenigsten Fällen abgegeben werden, daß dagegen Nachlässe von 25 bis 50% und mehr zur Regel geworden sind. Diese Tatsache beweist mehr als Worte, daß die preistariflichen Druckpreise trotz aller Beweise mit Ziffern, roten Tabellen, trotz aller Vorträge und stereotypen Beteuerungen schon seit Langem unhaltbar geworden sind. Das Papier ist bekanntlich geduldig, nicht aber der Geldbeutel. Und daß man die ohnehin viel zu hohen Druckpreise ab 1. November d. J. noch um 10% erhöhte, ist einfach unsagbar. Der Deutsche Buchdrucker-Verein ist anscheinend auch selbst davon überzeugt, daß diese 10% im

großen und ganzen wiederum mal nur auf dem Papier stehen werden. Denn in Nr. 93 der »Zeitschrift für Deutschlands Buchdrucker« wird ausgeführt: »Die Preistarifkommission hat zwar die Druckpreise um 10% erhöht mit Wirkung ab 1. November, aber praktisch ist die Sachlage doch wohl so, daß für die Arbeiten vom 1. bis zum 12. November nur in den wenigsten Fällen Nachforderungen an die Kundschaft gestellt werden können, und daß auch bei bereits übernommenen Aufträgen, deren Abwicklung sich durch den November hindurchzieht, nur mit großer Mühe eine Preiserhöhung durchzusetzen sein wird. Wir brauchen uns gar keinen Illusionen darüber hinzugeben. Die Kundschaft des Buchdruckers rechnet heute ebenfalls wieder mit jedem Pfennig, und eine Wiederholung der Inflations sitten wird von ihr mit aller Schärfe abgelehnt werden.«

In der gleichen Angelegenheit erklärt das vorgenannte Organ des Deutschen Buchdrucker-Vereins (Nr. 96): »Nest, nach der glücklich am 11. November bekanntgemachten Erhöhung der Druckpreise um 10%, die übrigens erst am 14. in der »Zeitschrift« veröffentlicht werden konnte, haben wir erst das Recht, von unseren Auftraggebern zu verlangen, daß sie mehr bezahlen sollen. Wie weit dieses Recht rückwirkend bis 1. November in Anspruch genommen werden kann, hängt ganz davon ab, was dem Auftraggeber bei der Annahme des Auftrages gesagt oder

bis	50 M	40%	Höchstaufschlag	20 M
über 50 M	250 M	30%	Mindestaufschlag	20 M
250 M	500 M	25%		75 M
500 M	1000 M	20%		125 M
1000 M	3000 M	15%		200 M
3000 M		12½%		450 M

Hinzu kommt noch die jeweils geltende Umsatzsteuer.

geschrieben worden ist. In der Regel ist von einer zukünftigen Erhöhung nicht gesprochen worden. — Den Verlegern kann nur immer wieder empfohlen werden, gegenüber irgendwelchen Bindungen und zukünftigen Preisausschlägen die denkbar größte Vorsicht walten zu lassen. Vertraglich festgelegte eventuelle Preiserhöhungen schließen zudem die Gefahr in sich, daß der Widerstand gegen die Ursachen, die hierzu führen, nicht mit der erforderlichen Energie durchgeführt wird oder sogar den Anreiz bieten, von einem ernstem Widerstand gänzlich abzusehen.

In einem längeren Artikel der »Zeitschrift« (Nr. 99) wird der Versuch unternommen, den Gründen nachzuspüren, die es verursachen, daß trotz eines Preistarifs, »der dem Berechner derart klare, nicht mißzuverstehende Anleitung gibt, daß bei einer umsichtigen, gewissenhaften Handhabung desselben immer der gleiche Preis, gleichviel, ob fünf oder zehn Betriebe die Berechnung vornehmen, als Endsumme erscheinen müßte«, noch so viele unterschiedliche Preisabgaben erfolgen. Diese doktrinäre Anschauung ist ein gewaltiger Trugschluß, und zudem ein grundsätzlicher. Die Produktions- und Betriebsverhältnisse sind fast in jeder Druckerei verschieden und müssen es auch sein. Das Betriebsunkostenkonto weist in den einzelnen Druckereien die denkbar größten Unterschiede auf und im Schoße der »Wissenden« weiß man das auch nur zu genau. Diese Tatsache wird auch dadurch nicht entkräftet, daß man einen Sturm gegen alle diejenigen Buchdruckereibesitzer und leitenden Personen entfesselt hat, die den Standpunkt vertreten, daß beispielsweise der Unkostenaufschlag auf die Gestehungskosten preistariflich viel zu hoch gegriffen ist. Und wenn man auch jeden Tag in dieser Hinsicht das gleiche Sprüchlein aussagt, so wird es der Deutsche Buchdrucker-Verein nicht zuwege bringen, in dieser Kardinalfrage eine geschlossene Gefolgschaft zu erzielen — weil es sich um eine Unmöglichkeit handelt. Der beste Beweis für diese Behauptung ist darin zu erblicken, daß das seinerzeitige Ergebnis der sogenannten roten Tabellen, wie offen zugegeben wird, auf einem Kompromiß beruht. Während der Inflationszeit und auch später noch haben die meisten Druckereien ihre finanzielle Rettung in der Anlegung von Sachwerten gesucht (Schriften, Maschinen usw.), was an und für sich verständlich ist. Das hat aber bewirkt, daß viele Druckereien jetzt über Schriftenbestände usw. verfügen, die dem Umfange und dem