

Die »Errechnungen«, die Herr Hofrat Weber hier veröffentlicht, kannte ich schon vor Niederschrift meines Aufsatzes, ebenso die umfangreichen Erläuterungen, die ihr Verfasser dazu gegeben hat. Sie gehen von der Voraussetzung aus, daß es schon vor dieser Neuregelung gestattet war, den Facettenrand mitzurechnen, und behaupten, daß »die Bundesfirmen diese Facette auch zum allergrößten Teil mitberechneten«. Ich kann dies nicht nachprüfen und weiß nur, daß mir in mehr als dreißig Berufsjahren, in denen ich mit sehr vielen graphischen Anstalten im In- und Ausland zu tun hatte, die Bezahlung des Facettenrandes nicht ein einziges Mal zugemutet wurde. Diese Errechnungen vergleichen also die neuen Stückpreise mit einer früher möglichen Berechnungsweise, was Herr Weber hinzuzufügen vergaß. Ich habe dagegen die vom Verlag wirklich bezahlten alten Preise mit den neuen verglichen und meine Berechnungen absichtlich so ausführlich gegeben, daß jeder, der mit diesen Dingen zu tun hat, sie nachprüfen und sich selbst überzeugen kann, daß sie stimmen. Für die Feststellung, wieviel teurer wir unsere Druckplatten künftig bezahlen sollen, sind die Ergebnisse der von Herrn Weber bekanntgegebenen und schwer nachzuprüfenden Berechnung belanglos.

Herr Weber hat in meinen Berechnungen anscheinend keinen Fehler gefunden und bemängelt daran nur, daß sie »nach ganz einseitigen Gesichtspunkten gewählt« seien. Gewiß sind sie einseitig insofern, als sie nur der Praxis des Verlags entnommen sind, da ich annehme, daß uns diese am meisten interessieren. Daß Herr Weber und ein mir ebenfalls bei meinen Besprechungen mit Vertretern graphischer Anstalten genannter Berliner Verleger dieser Neuregelung vorbehaltlos zugestimmt haben, ist verständlich, da beide sowohl Verleger wie Klischeefabrikant sind. Was in diesen Betrieben die Verlagsabteilung mehr bezahlt, wird in der graphischen Abteilung mehr verdient, und es bleibt faktisch alles beim alten. Wer aber seine Klischeerechnungen nicht dadurch erledigen kann, daß sie von einem Konto aufs andere gebucht werden, muß anders rechnen.

In meinem Aufsatz habe ich klar gesagt, warum ich die graphischen Anstalten in Leipzig, München und Stuttgart besonders genannt habe. Sie arbeiten in erster Linie mit dem Verlag und haben daher auch am meisten darunter zu leiden, wenn dessen Aufträge ausbleiben. Diese Anstalten wird es kaum »kalt lassen«, wenn der Verlag gezwungen wird, seine Druckplatten aus dem Ausland zu beziehen. Daß dies »aus verschiedenen Gründen« oft nicht möglich ist, weiß ich, aber gerade bei den lohnendsten und jeder graphischen Anstalt angenehmsten Aufträgen ist es möglich, so oft es sich um eine größere Anzahl von Abzügen handelt und deren Fertigstellung Zeit hat. Herr Weber spricht von der »Drohung mit der Abwanderung der Aufträge ins Ausland«. Ich habe weder gedroht noch gewarnt, sondern nur von den nach meiner Ansicht unabwendbaren Folgen gesprochen, wenn diese neuen Preise rücksichtslos gefordert werden. Die »billiger liefernden Auslandsfirmen« sind keineswegs »nur einige unterwertige Balutaländer«, sondern die Gesamtheit der graphischen Anstalten in Österreich, Holland und der Schweiz. Weiß Herr Weber nicht, daß heute schon Wiener Anstalten von gutem Ruf in Deutschland ansässige Vertreter haben und 40 Prozent, bei größeren Aufträgen 50 Prozent Rabatt auf die neuen Stückpreise anbieten lassen und daß diese Vertreter gute Geschäfte machen? Auf die geringere Qualität der ausländischen Durchschnittsproduktion habe ich ausdrücklich hingewiesen. Aber ich weiß auch von einem großen Betrieb, der eine eigene graphische Anstalt besitzt und dessen Verlagsabteilung dennoch die für ein bestimmtes Werk benötigten Druckplatten aus Holland weit billiger bezogen hat, als die eigene Anstalt sie hätte liefern können. Gewiß haben diese Platten ihre Mängel, aber für die einmalige Benutzung bei kleiner Auflage genügt sie, und die guten, wesentlich teureren Abzügen der eigenen Anstalt wären nach dem Druck des Buches ebenso altes Eisen gewesen wie die billigen holländischen Platten, ohne die sich das Werk gar nicht hätte machen lassen. Auch ich mußte schon einmal aus Wien erhaltene Klischees in einer deutschen Anstalt nachhängen lassen; aber so schlecht, daß sie erhöhte Druckkosten durch besondere Zurichtung erforderten, sind sie nach meinen Erfahrungen nicht.

Daß ich den Bezug aus dem Ausland nicht befürworte, habe ich klar und deutlich ausgesprochen. Ich wünsche vielmehr, daß der Verlag mit deutschen Anstalten auf gesunder Grundlage zusammenarbeiten kann, und diese Möglichkeit muß sich finden lassen. Darin hat Herr Weber Recht, daß heute die wirtschaftlichen Verhältnisse unsere Entschlüsse diktiert. Sie sind auch stärker als die nur auf dem Papier stehenden neuen Preisvorschriften. Aus Leipzig wird mir berichtet, daß dort ansässige Anstalten 30 und 35 Prozent Rabatt auf die neuen Preise und 20 Prozent auf die alten Preise nach Bildflächenberechnung anbieten, und die gleichen Angebote wurden mir hier gemacht. Der Wirrwarr wird also jetzt noch

schlimmer, als er früher schon war, und dem Verlag bleibt vorerst nur die Selbsthilfe, sich mit dem bisherigen oder einem neuen Lieferanten über eine für ihn erträgliche Berechnung zu verständigen. In den für die graphischen Anstalten bestimmten »Erläuterungen« zu den von Herrn Weber veröffentlichten »Errechnungen« wird freilich behauptet, daß »die Verleger heute auch gar nicht das Ansinnen auf Weitergewährung solcher Rabatte« stellen, und es heißt darin weiter: »erklärte doch selbst eine prominente Persönlichkeit aus Verlegerkreisen, daß eine Erhöhung bis zu 15 Prozent noch tragbar wäre. Wenn also außer der vorstehenden normalen Preiserhöhung eine weitere Steigerung durch den Abbau der Rabatte vorgenommen wird, so ist dieser Rabattabbau eine Sache für sich. Den Vorteil aus der Gewährung dieser Schleuderrabatte steckt der Kunde als besonderes Geschenk in seine Tasche, denn seine ursprüngliche Kalkulation war darauf nicht aufgebaut; folglich setzt er heute einem Rabattabbau nicht diesen Widerstand entgegen, den wir uns selbst vormachen. Die größte Gefahr bestände jedoch darin, wenn dort, wo seither normale Prozente gegeben wurden, diese jetzt auf Grund der neuen Preise erhöht würden. Nicht nur, daß der Kunde davon nicht mehr abläßt, sondern die berechnete allgemeine Preiserhöhung wird dadurch teilweise vollständig (sic!) wieder aufgehoben. Es darf nicht übersehen werden, daß sich die Rabatte jetzt von der höheren Summe berechnen. Dies haben die Kunden bereits erfaßt und versuchen auf diese Weise Vorschläge zu machen, die natürlich sehr in ihrem Interesse liegen und unsere ganze Preisberechnung illusorisch machen«. Nach solchen »Erläuterungen« muß jeder Verleger wissen, was er künftig zu tun hat. Welche Möglichkeiten zu Einsparungen sich außerdem noch bieten, werde ich vielleicht in einem zweiten Aufsatz erörtern.

Auch Herr Weber begründet diese Neuregelung damit, »daß die chemographischen Anstalten teilweise mit ganz geringem Gewinn, teilweise auch mit Verlust« arbeiten; aber ist dies denn im Verlag anders? Und wie es mit den Werten der 1924/25 hergestellten Bücher steht, beweisen in jeder Nummer des Börsenblattes die Angebote der Großantiquariate. Liese sich feststellen, welche Millionenverluste des Verlags in diesen Zwangsverkäufen stecken, dann würde uns gewiß grausen. Mit dem Gewinn aus vor drei und vier Jahren gedruckten Büchern lassen sich heute keine Verluste mehr ausgleichen; die meisten davon sind Ramsch oder Maturatur geworden. Und diese Ramschverkäufe stehen wie mahnende Leichensteine an unserm Wege.

Wer sich heute im Verlag durchsetzen will, darf bei seinen Entschlüssen nicht an die Rentabilität der graphischen Anstalten denken, sondern nur an den eigenen Vorteil.

München.

Verlagsdirektor Ludwig Deubner.

\*

Auf den von Herrn Verlagsbuchhändler Paul Neubert (i. Fa. Julius Pittmann, Stuttgart) im Sprechsaal (Nr. 150) veröffentlichten Artikel teilt uns ein Fachmann aus dem Buchdruckgewerbe folgendes mit:

Herr Neubert stellt den Klischee-Fabrikanten gegenüber »unerbittliche Gegenmaßnahmen« in Aussicht, zu denen die zunehmenden Absatzschwierigkeiten des Buchhandels unweigerlich führen müssen, wenn die weitere Verteuerung der Buchherstellung, wie sie durch die Steigerung der Klischeepreise bedingt sein würde, nicht unterbleibt. Herrn Neubert liegt naturgemäß die Rentabilitätsgestaltung im Buchhandel vorzugsweise am Herzen. Dabei sollte er sich aber trotz aller dem Buchhandel drohenden Schwierigkeiten auch einer gewissen Rücksichtnahme gegenüber den bei der Buchherstellung beteiligten Gewerben nicht ganz verschlossen halten. Es ist dem Artikelschreiber gewiß bekannt, daß die Klischee-Fabrikanten seit 1925 noch keinerlei Preissteigerung durchführten. Herr Neubert empfiehlt das Manultiefdruck-Verfahren als vorzüglich geeignet, um einer Emanzipierung von jedem Klischeeverbrauch das Wort zu reden. Mit diesem Vorschlag beweist der Artikelschreiber aber im Grunde genommen nur, daß er über die an dieses Verfahren zu stellenden Anforderungen nur wenig unterrichtet ist, sodaß mir in seinen Ausführungen nur der Wunsch als Vater des Gedankens erscheint. Es zeugt doch von recht geringer Beweiskraft für einen so kühnen Revolutionierungs-Vorschlag, wenn Herr Neubert seine ganze Überzeugung von der besonderen Eignung eines Druckverfahrens damit begründet, daß er »sich auf Grund vorgelegter Proben und Muster, die für ein Werk besonders angefertigt worden seien, entschlossen habe, Manultiefdruck zu verwenden«. Gestützt auf diese Erfahrungen hält sich Herr Neubert schon für berechtigt, seinen Herren Verlagskollegen ganz generell zu empfehlen, Manultiefdruck als dem Klischeedruck durchaus gleichwertig, ja sogar wirtschaftlicher bei verlegerischen Werkdrucken anzuwenden. In solchem Sinne sind