

durch die bei einzelnen Blättern während des Krieges eingetretene Steigerung der Auflage mehr oder weniger hohe Geschäftsgewinne erzielt hätten. Es wird ganz übersehen, daß die Einnahmen aus dem Anzeigengeschäft, die das finanzielle Rückgrat jeder deutschen Zeitung bilden, ausnahmslos stark, ja in vielen Fällen um mehr als die Hälfte zurückgegangen sind. Dabei sind die Ausgaben für die Herstellung der Zeitungen, insbesondere des redaktionellen Teiles, außerordentlich gestiegen, sodaß sich das Zeitungsgewerbe durchweg in einer Notlage befindet. Eine ganze Anzahl von Zeitungen ist daher seit Ausbruch des Krieges zum Erliegen gekommen und hat das Erscheinen eingestellt. Die Versammlung glaubt, diese Aufklärung der Öffentlichkeit unterbreiten zu müssen.

Ein photographisch verkleinertes Konversationslexikon. — Ein gewagtes, in seiner Eigenart und Größe wohl einzig dastehendes Unternehmen zeigt Publishers' Weekly an. Es handelt sich um nichts Geringeres, als um die auf photographischem Wege hergestellte Neuauflage des großen englischen Konversationslexikons, der Encyclopaedia Britannica, deren 35 große Quartbände allerdings etwas unhandlich sind. Dies empfand schon der Originalverleger und ließ eine Ausgabe auf Dünnpapier erscheinen, die jedoch zu teuer ist, um die Ausgabe auf gewöhnlichem Papier zu verdrängen. Diese Umstände machen sich nun Sears, Roebuck & Co., Chicago, zunutze und bringen eine handliche Ausgabe heraus, indem sie das Niesenwert Seite für Seite photographisch verkleinern und dann Platten herstellen lassen. Trotzdem sie diese Ausgabe um zwei Drittel billiger als die Originalausgabe liefern können, bleibt das Unternehmen doch sehr gewagt, da nicht vergessen werden darf, daß die Encyclopaedia Britannica durch eine äußerst großzügige, wenn auch etwas aufdringliche Reklame in allen englisch sprechenden Ländern so stark verbreitet wurde, daß sie mehr als überfättigt damit sind. K.

Personalnachrichten.

Elements Marham †. — Wie einem Amsterdamer Blatt aus London gemeldet wird, ist dort der bekannte Geograph Elements Rob. Marham gestorben. Marham, der im Alter von 85 Jahren stand, nahm 1850/51 an der Expedition zur Auffindung Franklins teil und hat später große Reisen in Peru und Abyssinien gemacht. Er war lange Zeit Sekretär im Ministerium für Indien. Unter seinen Werken sind die Lebensbeschreibung McClintock und Das Reich der Inkas (The Incas of Peru) zu nennen.

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Das Recht des Verlegers am stehenden Satz.

(Vgl. Nr. 15, 20 u. 21.)

Als ich die Anfrage gelesen hatte, war ich gespannt, wie die Antworten der Kollegen lauten würden. Solche Fälle werden jetzt nämlich häufig vorkommen, und fast jeder Verleger ist der Gefahr ausgesetzt, daß Satzlagerungen gekündigt werden, weil das Metall knapp und sehr teuer geworden ist.

Bisher hat sich aber nur ein Jurist — gewiß ein sehr tüchtiger — zum Worte gemeldet *) und unter genauer Zergliederung des Falles — kein Laie hätte das so gut bieten können — den Rat erteilt, Rückzahlung und vollen Schadenersatz zu verlangen.

Ich möchte seiner Anschauung nicht beitreten. Herr Dr. Engelmann nimmt als erwiesen an, daß der Buchdrucker nur deshalb zur Kündigung geschritten ist, weil er spekulieren und aus dem Satz durch Verkauf einen großen Gewinn heraus schlagen will.

Das ist aber ganz unwahrscheinlich und wird vom Verleger auch nicht behauptet. Ich weiß auch gar nicht, wieso Dr. E. zu dieser Ansicht gelangt. Dagegen ist ganz außer Zweifel, daß der Buchdrucker neue Werke nicht oder nur mit sehr erheblichen Opfern ausführen kann, wenn sein Metall nicht verfügbar ist. Zur Zeit des Vertragsabschlusses hat niemand an eine so veränderte Sachlage, wie sie der Krieg herbeiführte, denken können. Jetzt ist es sehr leicht möglich, ja wahrscheinlich, daß der früher verabredete Mietbetrag den Ausfall nicht mehr deckt, der dem Drucker durch Festliegen des Metalls entsteht, und kein Mensch kann es ihm verübeln, wenn er auf Lösung des Verhältnisses bedacht ist; das um so mehr, als der Verleger jetzt oder in absehbarer

*) Vor Erscheinen der Nr. 21 mit der Antwort des Herrn Dr. D. geschrieben. Red.

Zeit eine neue Auflage nicht plant. Allerdings, eine Frist von nur drei Tagen kann ich als angemessen nicht bezeichnen.

Sehr wesentlich ist — und da liegt wieder ein Irrtum des Herrn Dr. Engelmann, der ausdrücklich von Letztern spricht, vor —, daß es sich offenbar um *M a s c h i n e n s a t z* handelt, also um eine Sache, die nicht um sehr viel mehr wert ist als Metall. Darin liegt auch der Weg, der zu einer Verständigung führen sollte. Der Drucker verlangt für das Metall etwas mehr als den Höchstpreis. Ist der Überpreis nicht allzu hoch, so kann ihn der Verleger getrost bewilligen; für ihn ist's ja nicht Metall, sondern brauchbarer Satz. Stellt sich für den Verleger dann heraus, daß er den Satz sehr lange nicht benutzen kann, so steht ja der anderweitigen Verwertung, die keinen allzugroßen Verlust bringen wird, nichts entgegen.

Zu dem Prozeß, den Dr. Engelmann vorschlägt, möchte ich nicht raten. Der Drucker würde wahrscheinlich ein Sachverständigen-Urteil in ganz anderem Sinne beibringen, und darauf würden sich ja die Richter der Hauptsache nach verlassen. So klipp und klar liegt die Angelegenheit nicht, daß man prozessieren soll. Das Sprichwort vom mageren Vergleich und fetten Prozeß trifft immer noch zu.

Berlin, 27. Januar 1916.

Louis Lamm.

Die Frage, wie lange ein Verleger verlangen kann, daß der Drucker den Satz gegen eine bei der Vereinbarung festgesetzte Verzinsung für den Bogen und Monat stehen läßt, muß nach den Gesichtspunkten des Werkvertrages und der Vernunft entschieden werden.

Die Entschädigung, die der Drucker für das Stehenlassen des (Typen)satzes erhält, ist gewöhnlich so hoch, daß in sechs bis sieben Jahren die Kosten des Typengusses einschl. Materials verzinst und getilgt sind, vielleicht bis auf einen kleinen Rest, den das Metall dann aber immer noch als Altmaterial reichlich wert ist. Für den Verleger lohnt es aber nur selten, ein Werk im (Typen)satz stehen zu lassen, wenn er erst spätestens nach sieben Jahren eine neue Auflage bringt; andernfalls hat er in sechs bis sieben Jahren an Verzinsung ebensoviel bezahlt, wie der Neusatz kosten würde. Fordert ihn also ein Drucker auf, eine neue Auflage zu einer dem Drucker passenden Zeit herstellen zu lassen, etwa nach fünf Jahren, während der Verleger noch Vorräte hat, so versetzt er den Verleger in eine Zwangs- und Notlage. Eine neue Auflage vor der Zeit herzustellen wird in fast allen Fällen ein Übel sein aus vielerlei schwerwiegenden Gründen kaufmännischer, urheberrechtlicher, verlagsrechtlicher und technischer Art. Legt der Drucker den Satz ab, so ist der Verleger um die fünfjährige Verzinsung auf alle Fälle und um die Kosten des Neusatzes bei einer neuen Auflage geschädigt. Hat der Drucker etwa auf dieses Resultat hin gedrängt, um den Satz freizubekommen, weil er ihn jetzt höher verwerten kann, so hat unter Umständen die Zwangs- und Notlage des Verlegers sogar zu einer Bereicherung des Druckers geführt. Der ganze Sinn und Zweck des Stehenlassens des Satzes ist doch einzig und allein der, eine neue Auflage unter Ersparnis der Neusatzkosten herzustellen, und zwar nicht zu einem ganz bestimmten Termin, sondern zu dem Zeitpunkt, zu dem es der Verleger für zweckmäßig und angebracht hält. Der Verleger wird schon selbst dafür sorgen, daß diese Termine nicht länger als nötig hinausgeschoben werden, da sonst der Zweck des Stehenlassens für ihn illusorisch wird, die in den Stehsatz gesteckten Gelder zu seinen Lasten weiter anwachsen, nur zugunsten des Druckers, bei dem nach einer gewissen Reihe von Jahren die gesamte Verzinsung reiner Verdienst ohne Gegenleistung ist. Daher ist es auch letzten Endes nicht zu rechtfertigen, den einmal ausgemachten Verzinsungssatz im Laufe der Zeit zu erhöhen. Die Vergütung soll Verzinsung und Amortisation darstellen. Der Wert des zu verzinsenden Satzes steht also zu Beginn der Transaktion fest. Daß der Drucker dieses Satzmaterial jetzt bei neuen Aufträgen des gestiegenen Materialpreises wegen höher bewerten kann, wäre Ausnutzung einer Kriegskonjunktur, die nicht erfolgen soll, auf jeden Fall nicht zum Schaden des Verlegers, der sich seinerzeit schon unter ganz bestimmten Voraussetzungen und zu festen Preisen zum Stehenlassen entschloß. Der Verleger wird sowieso schon schwer getroffen dadurch, daß neue Auflagen durch den Krieg in sehr vielen Fällen einen Aufschub erfahren müssen, der Verleger also schon ein bis zwei Jahre mehr Verzinsung auf sich nehmen muß, als vorausgesehen war. Der Drucker aber hat den Vorteil der längeren, guten Verzinsung seines im Stehsatzmaterial angelegten Kapitals. Sind schon einmal Herabsetzungen der Stehsatzgebühren erfolgt, als die Materialpreise heruntergingen? Mitteilungen hierüber wären erwünscht. Auch wäre es vielleicht recht willkommen, wenn der Deutsche Verlegerverein als berufenes Organ zur Vertretung der wirtschaftlichen Interessen des Verlages sich mit der Frage beschäftigen würde, evtl. mittels eines Feststellungsprozesses bis zur letzten Instanz. D.