

lichkeit, das Schriftbild zu vergrößern oder zu verkleinern. Das ist sicher ein wesentlicher Vorteil, denn dadurch wird ermöglicht, die verschiedensten Schriftgrade mittels ein und desselben Schriftzeichenplättchens herzustellen, während die Gießseymaschine für jeden Grad besonderer Matrizen bedarf.

Einen begeisterten Apostel hat die Photoscymaschine in Mr. Gamble gefunden, dem Herausgeber von Penrose's Annual, einem namhaften englischen Verlagsunternehmen, das unseren Klimschs Jahrbüchern entspricht. Er hat Ende vorigen Jahres auf dem letzten internationalen Buchdruckerkongress in London einen Vortrag voll überschäumender Hoffnungen und Prophezeiungen gehalten, in dem er dem Buchdruck nur noch fünf Jahre Lebensfrist zuspricht, bis er »ein absterbender Zweig am Baume der graphischen Künste« sein wird. Denselben Schreck jagt Mr. Gamble auch den Schriftgießern ein, den Stereotypen, galvanischen Anstalten und überhaupt der gesamten Klischeefabrikation. Na, und wenn diese Nährmütter der Buchdruckerei aus dem Dasein geschieden sind, dann marschieren natürlich auch der größte Teil der Buchdruckpressen ins alte Eisen. So steht es im »Buch- und Steindruck« zu lesen, wo der ganze Vortrag abgedruckt ist. Im Empfinden der niederschmetternden Folgen seiner Weissagung beruhigt Mr. Gamble die dem Tode geweihten Buchdrucker und Nebenberufsgenossen aber wieder einigermaßen durch tröstlichen Zuspruch. Er meint, wenn auch nur noch fünf Jahre nötig seien, um die photomechanische Scymaschine gebrauchsfertig zu machen, so brauche man deshalb noch nicht seine alten Scymaschinen zu verkaufen oder sich abhalten zu lassen, neue zu erwerben, denn es könne noch eine ganze Generation vergehen, bis Scymaschinen und Handsatz ein überwundener Standpunkt seien. Im selben Atem berechnet Mr. Gamble aber auch gleich wieder die ungeheuren Ersparnisse an Anlage- und Betriebskosten, die das neue Verfahren mit sich bringt, das nur etwa ein Viertel so viel Aufwand erfordere als das alte. Auch der Hinweis auf die Bedienung der Photoscymaschine durch Frauen und Mädchen, dieser Trick von so oft erprobter Unzuverlässigkeit, den sich bisher noch kein Scymaschinenapostel hat verkneifen können, unterbleibt bei der Aufzählung der sonstigen Vorteile nicht.

Unbeschadet daß man als Buchdrucker ob solcher Prophetie und Rechenkünste nun noch nicht gleich die Nerven zu verlieren braucht, so darf doch auch die Gefahr nicht unterschätzt werden. Leider liegt diese nicht so sehr in der kommenden Photoscymaschine, sondern auf dem Druckgebiete, denn die Offsetmaschine und den Rotationsstiefdruck haben wir schon seit geraumer Zeit, und diese Druckverfahren werden dem Buchdruck, worauf Verfasser schon seit Jahren immer wieder hingewiesen hat, mehr und mehr von seinem Arbeitsfelde streitig machen. Dazu braucht es leider nicht einmal der Photoscymaschine, denn die Schriftsatz-Überdruckverfahren vervollkommen sich so sichtlich, daß es fraglich erscheint, ob die Photoscymaschine schnell Boden gewinnen wird, da sie den Handsatz, schon wegen der Alzidenarbeiten, ebensowenig ganz verdrängen kann, wie die bisherigen es vermochten.

Valutarische Buchhaltung. Verbuchung fremder Valuten, Goldbuchführung, Goldbilanz. Von Prof. Eugen Schigut, beeidetem Buchsachverständigen, Honorar-Dozenten an der Technischen Hochschule in Wien. Wien: Verlag von Moritz Perles 1923. 74 S. Grossoktav. Gz. 4.

In diesem Buche behandelt der bekannte Verfasser ein für Buchhaltung und Bilanz sehr wichtiges und zeitgemäßes Thema, nämlich die Frage der Buchführung in einer wertbeständigen — stabilen — Währung, kurz die Goldbuchführung genannt, und die Frage der Verbuchung fremder Währungen. Gerade auf diesem Gebiete besteht noch große Unklarheit, und es ist deshalb das Erscheinen dieser gründlichen und belehrenden Schrift sehr zu begrüßen. An verschiedenen Buchungs- und Bilanzbeispielen aus der Praxis gibt der Verfasser Anleitung zur richtigen Verbuchung und Bilanzanstellung. Das Buch ist besonders auf österreichische Verhältnisse zugeschnitten, kann aber auch deutschen Bücherführenden vortreffliche Dienste leisten. Seine Anschaffung sei allen Interessenten warm empfohlen. A. K.

Ernst Horneffer: Die große Wunde. Psychologische Betrachtungen zum Verhältnis von Kapital und Arbeit. München: R. Oldenbourg 1922. IV, 157 S. 8°. Gz. 3.

Die Studie enthält, obwohl sie in ihren letzten Forderungen auf die wirtschaftlichen und betriebstechnischen Verhältnisse des Buchhandels schwerlich übertragbar ist, doch für die Beurteilung der allgemeinen Auseinandersetzungen innerhalb der buchhändlerischen Or-

ganisationen mancherlei sehr Interessantes. Vor allem gilt das für die Ausführungen über die Verderblichkeit eines einseitigen, starren Entweder-oder-Standpunktes. Das Leben verlange statt dessen vielmehr die Versöhnung und das Nebeneinander der Extreme, an Stelle des Entweder-oder ein Nicht-nur-sondern-auch. Die Lektüre dieser Partien der Broschüre dürfte für den Buchhandel nicht ohne Wert sein.

Kleine Mitteilungen.

Erste Lage im saarländischen Handel. — Wie wir einer Zuschrift entnehmen, die der »Schutzverein für Handel und Gewerbe im Saargebiet e. V.« an rund 150 deutsche Tages- und Fachblätter zum Zweck der Veröffentlichung geleitet hat, befindet sich der saarländische Handel zurzeit in einer außerordentlich ernsten Krise. Die Zuschrift, die sich in erster Linie an die deutschen Belieferer des Saargebietes wendet, lautet wie folgt:

»Wir halten es für unsere dringende Pflicht, alle deutschen Belieferer des Saargebietes — Fabrikanten und Handelshäuser — auf die außerordentlich kritische Lage im Saarhandel nachdrücklich aufmerksam zu machen.

Die an sich erfreuliche Besserung der deutschen Mark hat dem saarländischen Käuferpublikum, das in seinem überwiegenden Teil Frankeneinkommen bezieht, stärkste Zurückhaltung auferlegt. Verschärfend kommt vor allem hinzu, daß der bei weitem kaufkräftigste Teil der Bevölkerung, die Bergleute, infolge des nun schon über 14 Tage andauernden Generalstreiks als Käufer (von der Deckung des dringendsten Lebensbedarfs abgesehen) so gut wie restlos ausscheidet. Eine weitere Folge des Streiks ist die Unterbindung der Licht- und Kraftversorgung, die einen frühzeitigen Ladenschluß (4½ Uhr nachmittags) erforderlich macht. Trotz den zum Teil recht erheblichen Preisermäßigungen ist es dem saarländischen Handel nicht gelungen, die Nachfrage zu beleben. Eine außergewöhnliche Geschäftsstille, wie sie das Saargebiet seit Jahren nicht gekannt hat, lähmt Handel und Wandel. Den geringfügigen Einnahmen stehen ständig wachsende Unkosten und zum Teil erhebliche, noch auf dem schlechten Marktstand des Januar basierende Zahlungsverpflichtungen gegenüber.

Als Auswirkung der Ruhraktion sind dazu in den letzten Tagen neue, große Schwierigkeiten gekommen. Infolge der Zollabtrennung der besetzten Gebiete und der Verkehrsstockung ist die gesamte Güterzufuhr aus Deutschland nach dem Saargebiet unterbrochen worden. Unterwegs befindliche Gütersendungen, die Milliardenwerte repräsentieren, erreichen ihren Bestimmungsort nicht und bleiben vorläufig unauffindbar.

Völlig unerträglich und unbedingt katastrophal wäre es für den saarländischen Handel, wenn seitens seiner Belieferer der skizzierten kritischen Lage nicht weitestgehend Rechnung getragen wird. Wir richten daher an die deutschen Fabrikanten und Handelsfirmen — deren schwierige Lage wir gewiß nicht verkennen — die dringende Bitte, im Verkehr mit den saarländischen Abnehmern jede nur mögliche Rücksichtnahme walten zu lassen. Insbesondere bitten wir um Beachtung folgender Richtlinien:

1. Bei begründeter Zielüberschreitung saarländischer Firmen sind tunlichst keine Repressalien zu ergreifen, auch dann nicht, wenn sie vereinbart sind, insbesondere ist auf Geldentwertung und Verzugszinsen zu verzichten;
2. aus nicht vereinbarungsgemäß geleisteten Vorauszahlungen sind nach Möglichkeit keinerlei Rechte abzuleiten;
3. vertragsmäßig festgelegte Sonderbedingungen sind möglichst weitherzig auszuliegen;
4. bei Neuabschlüssen soll man den saarländischen Abnehmern tunlichst entgegenkommen, insbesondere keine Vorauszahlungen oder Anzahlungen verlangen.

Wir sind fest davon überzeugt, daß die vorstehenden Leitsätze von jedem deutschen Lieferanten gerne befolgt werden, beweist er doch damit, daß er gewillt ist, zu seinem Teil an den Nöten der besetzten Gebiete tragen zu helfen.

Die Leipziger Frühjahrsmesse 1923. (Vgl. auch Vbl. Nr. 47, 50 und 51.) — Zu den in Nr. 47, 50 und 51 veröffentlichten Listen sind noch folgende Firmen nachzutragen, die ihre Muster-Ausstellung im Vbl. angezeigt haben:

- Bormann, Edwin, Verlag, Leo Rajet, Berlin—Leipzig. (52) B I, 27/29.
 Cohen, Friedrich, Bonn. (53) B III, 180/181.
 Deutsches Verlagsbuchhaus, Dresden. (52) B I, Seite 16 B.
 Hansa Verlag für Literatur und Kunst Leo Rajet, Berlin—Leipzig. (52) B I, 27/29.
 Kröner, Alfred, Verlag, Leipzig. (52) B I, 4 u. 5.