

Preisen unterzubringen, oder die es sich zur Aufgabe machen, die direkten Kunden der Zeitungen oder der anderen Annoncen-Expeditionen durch Unterbietungen an sich zu reißen, dann wird dies ganz erheblich zur Gefundung des Annoncen-Geschäfts beitragen.

## II.

Die zweite Frage, deren Beratung dem unterzeichneten Ausschuss übertragen worden ist, bezieht sich auf die

Einführung gebundener Tarife im Inseratengeschäft.

Die Mißstände auf diesem Gebiet haben früher in gleichem Umfang bestanden bei allen Arten von Zeitungen und Zeitschriften. Im Laufe der letzten 20 Jahre haben aber bei einzelnen Arten von Blättern zweifellos gesündere Verhältnisse Platz gegriffen. Dies ist insbesondere der Fall bei den illustrierten Zeitschriften und bis zu einem gewissen Grade auch bei der Tagespresse. Nur bei der Fachpresse liegen, abgesehen von vereinzelten Verlegern, die auf diesem Gebiete gesunde Geschäftsgrundsätze vertreten, die alten Mißstände auch gegenwärtig noch vor. Es ist die höchste Zeit, daß auf diesem für die Verleger so überaus wichtigen Gebiete einmal der Anfang gemacht wird, geordneten Zuständen und kaufmännischen Grundsätzen zum Durchbruch zu verhelfen.

Erstes Erfordernis auf diesem Wege sind aber feste Preise. Wo bleiben Treu und Glauben im Geschäftsleben, wenn dem einen Inserenten ein Rabatt von 50 Prozent als das Höchste bezeichnet wird, einem anderen aber nach langem Hin und Her schließlich 60 Prozent und einem dritten vielleicht 70 Prozent Rabatt bewilligt werden? Kann sich ein Verleger darüber beklagen, wenn ihm angesichts der gegenwärtigen, geradezu haltlosen Zustände, angesichts der ruinösen Preise, die von vielen Verlegern akzeptiert werden, Aufträge sowohl von Inserenten direkt als von Annoncen-Expeditionen zu Preisen angeboten werden, die weit unterhalb seines Tarifs liegen? Solche Angebote werden so lange gemacht werden, als der Verleger nicht absolut feste Preise ohne jede Ausnahme für sein Blatt eingeführt hat, an denen er unverbrüchlich festhält und an denen festzuhalten auch die Annoncen-Expeditionen verpflichtet sind.

Daß auch die Inserenten selbst den gegenwärtigen Zustand als unerquicklich ansehen, beweist die Begründung einer Inserenten-Vereinigung, der jetzt schon eine große Zahl hervorragender Inserenten angehört. Neben dieser allgemeinen Inserenten-Vereinigung sind aber neuerdings Fach-Vereinigungen in der Bildung begriffen. Während die erstere vornehmlich für die Tagespresse und die illustrierten Blätter Bedeutung hat, kommen die fachlichen Vereinigungen hauptsächlich für die Fachpresse in Frage.

Der Grund zu diesem Zusammenschluß der Inserenten ist überall derselbe: die Unsicherheit bezüglich der Insertionspreise und deshalb die Befürchtung jedes Einzelnen, er könnte doch noch übervorteilt sein, wenn es ihm schließlich gelungen ist, bei den verschiedenen Blättern nach langwierigen Verhandlungen Preise zu erlangen, die weit unterhalb der ursprünglich angestellten Preise liegen.

Die schädlichste Seite nicht fester Preise liegt gerade in dem Umstand, daß der Käufer — in diesem Falle der Inserent — ein Gefühl des Mißtrauens und des Mißbehagens nicht los zu werden vermag, selbst wenn er schließlich einen billigen Preis durchgesetzt hat. Er sagt sich dann: vielleicht hätte ich doch noch weitere Vorteile erzielen können, wenn ich weiter »gedrückt« hätte.

Jeder Ausnahmepreis, den ein Verleger macht, ist als ein Krebschaden zu bezeichnen. Es ist eine alte Erfahrung, daß Ausnahmepreise nicht geheim bleiben. Wenn sie der Inserent nicht den übrigen Mitgliedern der Vereinigung mitteilt, der er angehört — was zumeist der Fall ist —, so wird dieser Ausnahmepreis durch Angestellte an andere Inserenten bekanntgegeben. Fast jeder größere Inserent hat heute einen sogenannten Reklame-Chef, zum mindesten einen Angestellten, der das Inseratenwesen zu verwalten hat. Bekanntlich wechseln gerade Reklame-Chefs sehr häufig ihre Stellungen, und so wird die Kenntnis von Ausnahmepreisen von einer Firma zur andern getragen, bis schließlich die ganze Branche unterrichtet ist und dem betreffenden Verleger nur noch Ausnahmepreise von seiten seiner Inserenten diktiert werden. Abgesehen davon entstehen aber Mißstimmungen

bei den Inserenten, wenn sie in Erfahrung bringen, daß ihrer Konkurrenz billigere Preise eingeräumt worden sind.

Was sich im allgemeinen Geschäftsleben als förderlich und nützlich erwiesen hat, das Prinzip fester Preise, kann auch für das Inseratengeschäft nur dringend empfohlen werden. Daß es nicht nur seine moralische Berechtigung hat, sondern sich auch in hohem Grade bewährt, wird durch das Beispiel derjenigen Fachblatt-Verleger bewiesen, die bisher schon an ihren Tarifpreisen streng festgehalten haben. Das Ansehen eines Blattes wird unbedingt gehoben, wenn der Inserent die Erfahrung macht, daß streng an den Preisen festgehalten wird, daß von der Expedition des Blattes der gleiche Preis offeriert wird wie von jeder Annoncen-Expedition. Geht wirklich einmal ein Auftrag durch das Festhalten am Tarif verloren, so wird dieser Verlust mehr als aufgewogen durch den ideellen und materiellen Gewinn auf der anderen Seite.

Die unterzeichnete Kommission ist daher der Überzeugung, der Verband der Fachpresse Deutschlands würde sich ein hohes Verdienst um die Gefundung des Inseratenwesens und um die materiellen Interessen seiner Mitglieder erwerben, wenn er mit aller Energie der Regelung der beiden vorerwähnten Fragen nähere Schritte würde. Der Ausschuss hat zu diesem Zweck mit den drei größten Annoncen-Expeditionen Fühlung genommen und festgestellt, daß diese den oben dargelegten Standpunkt des Ausschusses vollständig teilen. Um zu zeigen, wie die beiden Fragen einer praktischen Lösung entgegengeführt werden können, wird gleichzeitig Abschrift einer Eingabe überreicht, die gemeinsam von den Firmen: Rudolf Mosse, Haasenstein & Vogler Akt.-Ges. und Daube & Co. m. b. H. an den Verein Deutscher Zeitungs-Verleger in gleicher Angelegenheit gerichtet worden ist, sowie der Entwurf, wie er für eine Vereinbarung zwischen Verleger und Annoncen-Expeditionen über die Einführung eines festen Insertions-Tarifs in Vorschlag gebracht wird.

Berlin, 13. Januar 1910.

(gez.) Der Ausschuss für das Inseratenwesen  
des Verbandes der Fachpresse Deutschlands (E. V.).

Der Denkschrift sind 2 Anlagen beigelegt:

1. ein gemeinsames Schreiben der Firmen Rudolf Mosse, Haasenstein & Vogler A.-G. und Daube & Co. G. m. b. H. an den Verein Deutscher Zeitungsverleger in Hannover;
2. ein Entwurf für die Vereinbarung von Höchststrabatten zwischen Verleger und Annoncen-Expeditionen:
  - a) Schreiben des Verlegers an die Annoncen-Expeditionen;
  - b) Verpflichtungsschein der Annoncen-Expeditionen.

### Kleine Mitteilungen.

**Londoner Bücherversteigerungen.** — Bei einer Versteigerung von Büchern und Handschriften verschiedener Herkunft, die am 3. Februar und den folgenden Tagen bei Sotheby, Wilkinson & Hodge in London stattfand, wurden folgende Höchstpreise erzielt:

Lord John Rapiers Beschreibung der wunderbaren Logarithmentafel, übers. von E. Wright, 1618, 12 Pfund 10 Schilling; — Suecia Antiqua et Hodierna, 2. Bde., 1693—1714, 6 Pfund 15 Schilling (Batsford); — J. A. Affemanns Codex Liturgicus Ecclesiae Universae, 13 Bde., 2. Aufl., Paris 1902, 11 Pfund 5 Schilling (J. Baker); — Histoire Littéraire de la France, Vols. 17—26, Paris 1895—98, 5 Pfund 2 Schilling 6 Pence (Picard); — 31 farbige Karikaturen von J. Gillray und G. Cruikshank, mit zwei Original-Aquarellen, 5 Pfund 5 Schilling (Spencer); — J. Voar's Euchologion, sive Rituale Graecorum, zweite Aufl., Venedig 1730, 5 Pfund 5 Schilling (J. Baker); — Homerus Opera Omnia, 2 Bde., berühmte Ausgabe von Aldus, Venedig 1517, 5 Pfund 5 Schilling (Tregaskis); — F. J. Child, The English and Scottish Popular Ballads, Boston 1882—98, 7 Pfund 7 Schilling 6 Pence (Maggs); — Biblia Sacra Latina; Editio Vulgata, in Nürnberg 1478 von Ant. Coburger gedruckt, 11 Pfund (Hornstein); — J. de Turrecremata (Torquemada), Expositio Brevis et Utilis Super toto Psalterio, von P. Schaeffer 1478 gedruckt, 7 Pfund; — Geoffrey Chaucers Workes, with the Siege and Destruction of the Worthy Citie of Thebes: compiled by John Lidgate, 1561, 6 Pfund 10 Schilling (Spencer); — Sebastian Brants Narrenschiff (The Ship of Fools), ins Englische überfetzt von Alexander Barclay (mit dem lateinischen Text), 1570, 7 Pfund 5 Schilling