



Er erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen. Weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für  $\frac{1}{2}$  S. 32 M. statt 36 M., für  $\frac{1}{4}$  S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 15 Pf.,  $\frac{1}{2}$  S. 13.50 M.,  $\frac{1}{4}$  S. 26 M.,  $\frac{1}{8}$  S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig

### Redaktioneller Teil.

#### Zur Frage der Remittenden-Exemplare.

Auf der Bahreuther Tagung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine wurde zum erstenmal die Frage des Verkaufs von Remittenden-Exemplaren vor der buchhändlerischen Öffentlichkeit in einem ausführlichen Referat behandelt. Die Erklärung einiger Berliner Sortimentsfirmen, die unmittelbar vor der Verbandsversammlung an einige Verleger versandt wurde, veranlaßt durch ein Bücherverzeichnis eines Berliner Warenhauses, hatte einen vollen Erfolg. Durch den Appell an das verlegerische Gewissen wurde erreicht, daß die unmittelbar beteiligten Firmen in Anerkennung der Berechtigung des Sortimenterstandpunkts sich verpflichteten, einen Verkauf von Remittenden-Exemplaren an Warenhäuser in Zukunft zu unterlassen.

Wie vorauszusehen, wenden sich jetzt wieder die Warenhäuser teils durch schriftliche Anfrage, teils durch Besuch ihrer Einkäufer an die Verleger, um, wie in früheren Jahren, ihre Lager mit Büchern zu versorgen, bei deren Verkauf sie nicht an den Ladenpreis gebunden sind.

Diese Tatsache, sowie einige Vorkommnisse der letzten Zeit, welche ein eigenartiges Licht auf die in Verlegerkreisen bestehenden Anschauungen über den Begriff der Remittenden-Exemplare werfen, machen es nötig, nochmals auf diese Frage zurückzukommen.

So hat der Prokurist eines großen Verlagshauses dem Vorsitzenden eines Ortsvereins gegenüber erklärt, daß er es mit seinem kaufmännischen Gewissen nicht bereinigen könne, Exemplare, die bereits auf dem Sortimentslager gelegen haben, selbst wenn sie vollkommen unbeschädigt sind, als neu zu verkaufen.

Ein anderer Fall betrifft eine unserer angesehensten Verlagfirmen, welche sich für berechtigt hielt, einen großen Posten guter Romane eines bekannten Autors an ein Warenhaus zu veramschen, lediglich weil die Exemplare vom Buchbinder etwas zu viel beschnitten waren. Die Bände waren sonst tadellos und der Unterschied im Format nur bei genauer Untersuchung zu bemerken.

Wie steht der Sortimenter da, der eben einem Kunden von seinem Lager ein Buch zum vollen Preis verkauft hat und der sich womöglich den Vorwurf des Betruges machen lassen muß! Das kümmert aber den Verleger wenig, da er nur zu gern bereit ist, den § 14 der Verkaufsordnung zu seinen Gunsten auszuliegen.

Es gibt aber neben den buchhändlerischen Ordnungen noch ungeschriebene Gesetze, die ebenso wie für jeden Kaufmann auch für den Buchhändler Geltung haben und die es dem Fabrikanten als unehrenhaft verbieten, Abnehmer, die an bestimmte Verkaufspreise gebunden sind, direkt oder indirekt zu unterbieten. Die billigeren Angebote von Partien an Behörden usw. mögen nicht zu vermeiden und durch die Konkurrenz geboten sein; durch sie wird dem Sortiment auch nur der Umsatz geschmälert, und die Geschäfte erledigen sich durch schriftliche Angebote. Anders ist es mit dem Angebot aller der Werke, welche jetzt unter der Flagge der Remittenden-Exemplare segeln. Es gibt ja kein besseres Mittel, um das Publikum dem Sortiment zu entfremden, als diese Angebote, und die Warenhäuser scheuen keine

Kosten, um derartige Erwerbungen öffentlich anzupreisen. Jeder Verleger, der auch nur einzelne Exemplare seiner Verlagswerke — und sei es in wirklich beschädigten Exemplaren — liefert, schädigt das Sortiment und stärkt das Warenhaus, das jetzt schon anfängt, durch Produktion guter Bücher auch dem Verlage Konkurrenz zu machen. Ist es denn wirklich so schwer, auf den geringen Nutzen aus diesen Verkäufen zu verzichten? Müssen die Warenhäuser bei derartigen Erfolgen ihrer Politik nicht immer anmaßender werden, und werden sie nicht noch mehr als bisher dem Verlagsbuchhandel ihre Bedingungen diktieren?

Die Klagen über Untätigkeit des Sortiments mögen ja in manchen Fällen berechtigt sein; sie kommen aber neben der Überproduktion des Verlags zum nicht geringen Teil daher, daß es zu viele Buchhandlungen gibt. Und daran ist der Verlagsbuchhandel selbst schuld, der allzu bereitwillig mit Konteneröffnung. Ohne Rücksicht darauf, ob in einer kleinen Stadt sich schon genügend Buchhandlungen befinden, die vielleicht ihre Besitzer gerade ernähren, wird kapitalschwachen Existenzen die Selbständigkeit ermöglicht. Die Folge sind natürlich zur Ostermesse Remittenden über Remittenden und Klagen über Unfähigkeit des Sortiments.

Verleger, die aber hieraus für sich das Recht konstruieren, ihre Remittenden zu verramschen, schädigen das gesunde Sortiment und sägen sich selbst den Ast ab, auf dem sie sitzen.

Der Verlagsbuchhandel galt bisher als einer der vornehmsten kaufmännischen Berufe. Soll er es aber auch in Zukunft bleiben, dann müssen sich seine Vertreter stets bewußt sein, daß sie auch Pflichten haben, unter denen die Sorge um die Unantastbarkeit des Ladenpreises obenan steht. Was nützt dem Sortimenter ein hoher Rabatt, wenn kein Kunde mehr in seinen Laden kommt! Und dieser Zustand muß mit mathematischer Sicherheit eintreten, wenn der Unfug des doppelten Ladenpreises oder das Angebot von Remittenden-Exemplaren überhand nimmt.

Dem deutschen Buchhandel ist nur dann zu helfen, wenn Verleger und Sortimenter sich nicht als Widersacher betrachten müssen, sondern als treue Geschäftsfreunde mit Verständnis für die beiderseitigen Existenzbedingungen demselben Ziele zustreben.

#### Die internationale Statistik der geistigen Produktion.

(Übersetzung aus „Le Droit d'Auteur“. Bern 1912. S. 161—173.)

(Fortsetzung zu Nr. 14, 15, 16, 17 u. 18.)

##### Großbritannien.

Seit drei Jahren hat sich die englische Produktion wenig geändert, sie hält sich auf der Höhe, die sie im Jahre 1909 ziemlich plötzlich erreicht hat. Die geringe Vermehrung um 189 Veröffentlichungen gegenüber jenem Jahre und um 110 Veröffentlichungen gegenüber 1910 ist im Verhältnis zur Gesamtzahl unbedeutend und bekräftigt nur die bemerkenswerte Erscheinung der Festigkeit. Nachstehend eine zusammenfassende Übersicht über die Jahre 1902 bis 1911: