



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktätlich. 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. 11 M. statt 18 M. Stellengehuche 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

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 168.

Leipzig, Mittwoch den 23. Juli 1913.

80. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Aus dem englischen Buchhandel.

V.

(IV siehe Nr. 134.)

Rabattgefahr. — Der Rücktritt Mr. Heinemanns. — Generalversammlung der Associated Booksellers. — Neuerscheinungen. — Jüdische Bücher.

Der bekannte und um den englischen Buchhandel sehr verdiente Verleger William Heinemann hat durch seine am 3. Juni in Budapest vor dem internationalen Verleger-Kongreß gehaltene Rede in hiesigen Buchhändlerkreisen eine gelinde Sensation verursacht. Wir entnehmen dem Publishers' Circular vom 14. Juni, das die Rede H.'s im Wortlaut bringt, die folgenden Hauptpunkte, die auch für die Leser des Börsenblattes ein gewisses Interesse beanspruchen dürfen. Die Tendenz seiner Ausführungen, betitelt »The Danger to the Maintenance of the Published Price, arising out of Shifting and Excessive discounts to the Retail Trade« (Die Gefahr, die der Aufrechterhaltung des Verlegerpreises aus den verschiedenartigen und übermäßig hohen Rabattfägen an den Sortimentsbuchhandel erwächst), ergibt sich klar aus den folgenden Behauptungen des geehrten Redners:

»Es hat für uns Verleger wenig Interesse, daß wir auf Aufrechterhaltung des Ladenpreises, der zum Nutzen des Sortimenters dem Publikum gegenüber eingeführt wurde, bestehen, wenn wir uns selber untereinander in halsabschneiderischer Weise bekämpfen. Eine solche Politik, die konsequent durchgeführt wird, wird in nicht allzulanger Zeit beweisen, daß die dem Sortimenter drohende Gefahr viel kleiner ist, als die dem Verleger bevorstehende. Unsere Bemühungen, den Ladenpreis aufrechtzuerhalten, würden nur den Sortimenter bereichern, den Verleger aber schädigen. In Wirklichkeit sind wir Verleger als Mittelsmänner durch die sich stets mehrenden Fachvereinigungen der Sortimenter, Buchdrucker und Papierfabrikanten in eine sehr bedrängte Lage geraten, die wir noch verschlimmern, wenn wir uns gegenseitig bekämpfen, indem wir auf der einen Seite uns um die Gunst der Schriftsteller bewerben und auf der anderen Seite uns in die Hände der Sortimenter geben. Hauptsächlich möchte ich das Augenmerk der Versammlung auf die wenig schöne Art und Weise lenken, mit der einige Verleger sich das Wohlwollen der Sortimenter zu sichern suchen. Nach meiner Meinung wäre es angebracht, daß die Verleger zusammenträten und sich auf bestimmte Verkaufspreise für das Sortiment einigten, so daß die außerordentlich hohen Vergünstigungen, die von einzelnen Verlegern gewährt werden, in Zukunft ganz wegfallen. Zur Zeit, als die Verleger und Buchhändler gemeinsam das Netto-system in England einführen, drückte der Präsident der »Associated Booksellers« den Wunsch aus, daß die Verleger es sich zur Pflicht machen sollten, das Sortiment nicht durch das Anerbieten allzu großer Rabattfägen zum Brechen der eingegangenen Verpflichtungen zu verleiten. Das Netto-system besteht jetzt seit 13 Jahren und hat den Sortimentern großen Vorteil gebracht. Sein Zusammenbruch würde für den Gesamtbuchhandel ein nicht zu unterschätzendes Unglück sein. Ich habe mich schon des öfteren gefragt, ob uns dieses Unglück nicht bald droht, da von gewissen Seiten dem Sortimentsbuchhandel stets größere Vergünstigungen eingeräumt werden, die ihn dazu verleiten, seine Lagerbestände

über seine Kräfte zu vermehren. Ich selber werde dem Sortiment stets solche Bedingungen gewähren, daß es einen guten Gewinn erzielen kann, aber ich sehe davon ab, ihm außerordentlich hohe Rabattfägen anzubieten, bloß zu dem Zwecke, meine Konkurrenten zu unterbieten! Daher enthalte ich mich auch der Gepflogenheit, verschiedene Preise einzuführen oder mir von gewisser Seite die Rabattfägen vorschreiben zu lassen. Es ist mir mitgeteilt worden, daß einige Verleger um die Weihnachtszeit an gewisse Handlungen täglich Zirkulare, Briefe und sogar Telegramme mit Anerbietungen außerordentlicher Rabattfägen gesandt haben. Diese Manipulationen müssen den Buchhändler verleiten, auch seinen Kunden größere Vorteile einzuräumen. Denn wenn der Verleger verschenkt, warum nicht auch der Sortimenter?

Ähnliches soll, wie mir meine deutschen Freunde mitteilen, auch in Deutschland vorkommen, und von den Vereinigten Staaten weiß ich dasselbe! So wächst sich dieses Problem zu einer internationalen Bedeutung aus. Es unterliegt keinem Zweifel, daß durch das Aufhören des Ladenpreises in einem Lande die übrigen Länder bald in Mitleidenschaft gezogen werden.«

Am Schluß seiner Rede legte der Redner der Versammlung folgende Resolution vor:

»Der Internationale Verleger-Kongreß, der seine 8. Sitzung in Budapest abhält, beauftragt sein Exekutiv-Komitee, an alle nationalen Vereinigungen eine Denkschrift zu richten, in der auf die dem Gesamtbuchhandel durch die übermäßige Rabattgabe seitens der Verleger an den Sortimentsbuchhandel drohende Gefahr aufmerksam gemacht wird, da hierdurch die Aufrechterhaltung des Ladenpreises in Frage gestellt ist. Das Ergreifen von geeigneten Gegenmaßregeln muß da, wo die Gefahr sich zeigt, den betreffenden nationalen Vereinigungen überlassen werden.«

Im großen und ganzen kann jeder Buchhändler und Verleger, der die im Buchhandel herrschenden Zustände kennt, nur den Auslassungen des Redners zustimmen. Die Frage ist nur die, ob der jetzt auf Nettobücher eingeräumte Rabattfag wirklich dem Sortimentsbuchhandel genügt, um ihm einen der Arbeit und dem Risiko entsprechenden Reingewinn zu garantieren. Jeder Arbeiter ist schließlich seines Lohnes wert. Es ist aber eine nicht zu verkennende Tatsache, daß es in London kaum noch einen Buchladen gibt, der nicht gezwungen ist, andere Nebenartikel zu führen, falls er bestehen will. Das allein deutet darauf hin, daß der aus dem Bücherverkauf herrührende Nutzen zu minimal ist und der auf Nettobücher gewährte Rabatt nicht genügt. Denn man darf nicht vergessen, daß die Spesen eines Buchhändlers, abgesehen von dem toten und wertlosen Lager, sich bis auf $17\frac{1}{2}$ Prozent belaufen! Der Rabatt auf Netto-Bücher beträgt gewöhnlich 2 Pence auf den Schilling (also ungefähr 20 Pfennige auf die Mark). Dazu kommt in günstigen Fällen noch das Freiegemal als dreizehntes Exemplar und in einzelnen Fällen ein Kassa-Skonto von $2\frac{1}{2}$ bis 5%! Ein Reingewinn von 2 bis 3% auf den Umsatz kann schwerlich als ein genügender Lohn für die geleistete Arbeit und das eingegangene Risiko betrachtet werden, da Verluste aller Arten mit dem Geschäftsbetriebe verbunden sind, die auch der gewitzigste Buchhändler nicht vermeiden kann, und die in den meisten Fällen den Reingewinn nicht höher steigen lassen. Daher auch die