



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

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. Petitzellen, 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. Stellensuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzelle 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. 278.

Leipzig, Montag den 1. Dezember 1913.

80. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Aus dem englischen Buchhandel.

VIII.

(VII siehe Nr. 234.)

Zur Lage. — Der Kampf gegen die unsittliche Literatur. — Die meistgekauften englischen Romane. — Folgen der Überproduktion. — Neuerscheinungen. — Messrs. Sotheby, Wilkinson & Hodges.

Mr. Herbert Jenkins, einer der neueren tatkräftigen englischen Verleger, hielt am 26. September in Andertons Hotel vor der Londoner Abteilung der National Booktrade Society einen längeren Vortrag, der für die Bestrebungen der Verleger und Sortimentcharakteristisch ist. Redner wies zuerst auf die große Unkenntnis hin, die manche Verleger in der Beurteilung des Sortimentsbuchhandels bewiesen, und sprach dann über die vollständige Verkennung des Verlegerstandpunktes seitens der Sortimenter. Sie sei um so beklagenswerter, als die Verleger auf die Sortimenter und die Sortimenter auf die Verleger angewiesen seien und beide Teile dieselbe Ware vertrieben, nämlich das fertige Buch. Man habe fälschlich von verschiedenen Seiten dem Verleger vorgeworfen, daß er alle Vorteile einheimse und dem Autor, wie auch dem Sortimenter keinerlei Verdienst gönne. Dies sei durchaus nicht der Fall, behauptete der Redner, vielmehr wäre es der Sortimenter, der einen wirklich großen Nutzen erziele. Dieser Nutzen sei vor einigen Jahren so groß gewesen, daß er zu einer Krisis im Buchhandel führte, da die Sortimenter zu üppig wurden und den erzielten großen Gewinn großmütig mit dem Publikum teilten. Das ging schließlich so weit, daß der gesamte Sortimentsbuchhandel Großbritanniens vor dem tatsächlichen Bankrott stand und nur durch das von den Verlegern ins Leben gerufene Netssystem gerettet wurde. Das Netssystem, dem man anfangs von berufener und unberufener Seite viel Widerstand entgegengesetzt habe, sei jetzt das starke Bollwerk geworden, das den Verlags- und Sortimentsbuchhandel gegen die maßlosen Ansprüche des Publikums schütze und beiden Parteien einen zum Leben hinreichenden Gewinn abwerfe. Jetzt drohe nun dem Netssystem wieder eine große Gefahr, indem einzelne Verleger, durch die übergroße Konkurrenz bedrängt, so unklug seien, besonders zur Weihnachtszeit ihren gewöhnlichen Rabattsatz um das Doppelte zu erhöhen. Zum Beispiel habe eine ihm bekannte Firma im Oktober 1912 ihre Bücher mit 33% und dieselben Bücher im November mit 50% und mehr angeboten. Ein Sortimenter, dessen Name ungenannt bleiben sollte, weigerte sich darauf mit Recht, für die im Oktober bestellten Werke höhere Preise zu zahlen, als für die im November bezogenen. Ein anderer Sortimenter protestierte gegen diese Verlegerpraxis, indem er sein Konto mit der Verlagsfirma schloß. Auch die Sortimenter sündigten gegen das Nettoabkommen, indem sie an öffentliche Bibliotheken, Schulen usw. von Net-Büchern 10% Rabatt abgaben, oder sie umgingen es, indem sie von Subjektbüchern einen höheren, als den lokal üblichen Rabatt bewilligten, der bei großen Kontrakten mit öffentlichen Instituten oft ungeahnte Höhen erreiche. Die Associated Booksellers seien zwar beständig auf der Wache, um den Sünder gegen das Net-System zu fassen und ihm die Zufuhr abzuschneiden, aber in der Zwischenzeit habe der listige Fuchs seinem Konkurrenten die Kunden abgejagt. Krieche er dann reumütig zu Kreuze, so sei allgemeine Freude im Sor-

timenterlager, gerade wie im Himmel, wo auch über den bekehrten Sünder mehr Freude herrscht, als über 99 Gerechte. Mr. Jenkins beklagte sehr die große Verschiedenheit der Bedingungen, die von den verschiedenen Verlegern den Sortimentern gemacht würden, und wünschte, daß darin eine gewisse Einigung erzielt würde, umso mehr, als auch die Sortimenter sich keineswegs einig und klar darüber seien, welche Rabattsätze sie von den Verlegern beanspruchen können. Nach Meinung des Redners müsse den Verlegern und Sortimentern eine gewisse Vertrags- und Bewegungsfreiheit zugestanden werden. So erwarteten der Käufer von großen Massen und der Barzahler bessere Bedingungen als der Käufer von ein paar Exemplaren, der möglicher Weise noch einen längeren Kredit beanspruche. Das sei vom kaufmännischen Standpunkt auch ganz gerechtfertigt. — Verleger und Sortimenter spekulierten beide in Büchern und sie sollten beide versuchen, sich gegenseitig besser kennen zu lernen, um in gewissen Fällen, wo ihre beiderseitigen Lebensinteressen auf dem Spiele ständen, fest zusammenhalten und handeln zu können. Neuerdings sei nun die Idee aufgetaucht, daß die Mitglieder der Associated Booksellers' und die der Publishers' Association ein Komitee wählen sollten, das viermal im Jahre zusammentritt, um etwaige strittige Punkte zu schlichten und gemeinsam über Mittel und Wege zu beraten, den Verkauf und die Verbreitung der Bücher zu fördern.

Ließe sich diese Idee verwirklichen, so sei ein großer Schritt vorwärts geschehen, und man könne dann daran denken, die Rabattgrenze der Subjektbücher festzusetzen, und die Zuwiderhandelnden, gerade wie jetzt bei den Net-Büchern, zur Verantwortung zu ziehen. Auch müßten die Verleger in ihrem eigenen Interesse wie im Interesse des Sortimentsbuchhandels daran denken, eine bestimmte Frist zwischen dem Erscheinen der ersten teuren Auflage von Romanen und der billigeren Volksausgabe, besonders der jetzt so beliebten 7 d net-Ausgaben, einzuhalten, da die schnelle Aufeinanderfolge der teuren 6/-Ausgabe und der billigen 7 d-Ausgabe die Sortimenter von dem Bestellen der ersteren abhalte, weil das Publikum sie nicht kaufen wolle und vorzöge, zwei oder drei Monate auf das Erscheinen der billigeren Ausgabe zu warten. Ein Zeitraum von etwa zwei Jahren würde es dem Buchhändler ermöglichen, die teure Ausgabe zu verkaufen, und den großen Leihbibliotheken Gelegenheit geben, ihre überzähligen oder antiquarischen Exemplare (Dubletten) an das Publikum loszuschlagen. Die 7 d net-Bücher hätten das Publikum an das Bücherkaufen gewöhnt und seien für den kleineren Sortimenter ein großer Segen. Die Verleger dürften sich im eigenen Interesse nicht durch die Autoren zur Herausgabe neuer billigerer Auflagen innerhalb zweier oder dreier Monate nach dem Erscheinen der 6/-Ausgabe zwingen lassen. — Die Versammlung folgte den Ausführungen des Redners mit großem Interesse, und in der sich anschließenden Debatte wurden verschiedene Stimmen für und gegen die gemachten Vorschläge laut. Nach dem Danke der Versammlung sprach der Vorsitzende zum Schluß den Wunsch aus, daß das vorgeschlagene Komitee der Verleger und Sortimenter recht bald ins Leben treten möchte.

Diese Auslassungen über die im englischen Buchhandel herrschenden Zustände fanden durch die Äußerungen der Schriftsteller des Colquhoun Club of the Royal Literary Society am 22. Okto-