



# 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. 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.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 38.

Leipzig, Montag den 16. Februar 1914.

81. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Schweizerischer Buchhändlerverein.

Folgende Herren wurden Mitglieder unseres Vereins:

Herr Carl Strübin-Blattner in Zug.  
„ W. Schneider-Dorn in Firma W. Schneider & Cie.,  
vorm. V. Kirschner-Engler in St. Gallen.  
Bern u. St. Gallen, 11. Februar 1914.

Namens des Schweizerischen Buchhändlervereins.

Der Präsident. Der Schriftführer.  
Dr. A. Franke. Otto Fehr.

### Buchhändler-Lehranstalt zu Leipzig.

Extraner- (Vollschüler-) Abteilung:



I. Einjähriger höherer Fachkurs für Buchhandlungsgehilfen und junge Leute mit gehobener Schulbildung. Der Lehrplan dieses Kurses wird von Ostern 1914 an nach der rein buchhändlerischen Seite (Buchhandelsbetriebslehre, doppelte Buchführung, Buchhändler-Korrespondenz, buchhändlerische Rechtskunde, Buchgewerbetunde, Literatur usw.) bedeutend erweitert und vertieft.

II. Vorschule (einstufig) für schulentwachsene Knaben zur Vorbereitung auf die praktische Lehre.

Prospekte und Anmeldungen bei dem Unterzeichneten.

Leipzig, Platosstraße 1a, I.

Direktor Dr. Curt Frenzel.

(Sprechstunde wochentags 9—10 Uhr.)

### Aus dem englischen Buchhandel.

I.

Die Bücherproduktion 1913. — Eindämmung der Bücherproduktion in Amerika. — Das Weihnachtsgeschäft. — Neuerscheinungen.

Das so sehr gefürchtete Jahr 1913 ist zu Ende. Die schreckliche in Frankreich fabrizierte Prophezeiung über den Untergang des Deutschen Reiches hat sich als eine Fälschung herausgestellt, und der Eindruck, der durch die vielen Kriegsgerüchte in ängstlichen und abergläubischen Gemütern hervorgerufen wurde, ist durch den friedlichen Anbruch des Jahres 1914 verwischt worden. Geschäftlich war das Jahr 1913 im großen und ganzen durchaus befriedigend. In Deutschland und Großbritannien herrschte Hochkonjunktur. Die von den Regierungen beider Länder veröffentlichten statistischen Tafeln zeigen eine stetige Zunahme des Ausfuhr- und Einfuhrhandels und die Staatsrevenuen ein erfreuliches Wachstum. Auch dem Buchhandel kam die im großen und ganzen günstige Lage zu statten, zumal die Verleger beider Länder eine rege Tätigkeit bekundet haben, die auch das Sortiment zu erneuertem Fleiße anspornte. In England wurden 312 Bücher mehr als im Vorjahre verlegt, worüber die dem Publishers' Circular vom 3. Januar entnommenen vergleichenden Zusammenstellungen der im Jahre 1912 und 1913 erschienenen Bücher nähere Auskunft geben. (Tabelle siehe nächste Seite.)

Die folgenden Literaturzweige wiesen die größte Anzahl von Neuerscheinungen auf:

Sozialökonomie	921	Werke
Technologie	699	„
Romane und Novellen	2504	„
Jugendbücher	668	„
Geschichte	523	„
Reisebeschreibungen	712	„

Die neuen Auflagen betrafen 2838 Werke. Unter diesen nehmen besonders die billigen Kollektionen à 1/—, 7 d und 6 d netto eine wichtige Stelle ein. Der Zuwachs der neuen Werke beträgt etwa 10%, der der billigen Neuauflagen etwa 50% der Gesamtproduktion. Der Verdienst an den letzteren ist der Sachlage nach ein äußerst geringer, obgleich der Absatz numerisch ein größerer ist als früher. Man darf aber dabei nicht außer acht lassen, daß bei dem geringeren Verdienst für den Sortimenter die Arbeitslast um so bedeutender gewachsen ist. Auch die lebenden Autoren werden durch die Neuherausgabe der alten, zum Teil in wohlverdiente Vergessenheit geratenen Romane usw. in ihrem Erwerb geschädigt.

Ein Vergleich der englischen Bücherproduktion mit der deutschen weist eigentümliche Resultate auf. Mr. Price Collier hat in seinem Buche »Germany and the Germans« festgestellt, daß Deutschland dreimal soviel Bücher druckt wie Großbritannien und zweimal soviel wie die Vereinigten Staaten von Amerika. Es wurden nämlich nach dieser Quelle 1911 in England 10 941 Werke, 1910 in den Vereinigten Staaten 13 470 Werke, in Deutschland dagegen 1910 die enorme Anzahl von 31 281 Werken veröffentlicht. Dabei muß berücksichtigt werden, daß das deutsche Absatzgebiet naturgemäß kleiner ist als das Englands und Amerikas, da Deutschland im großen und ganzen auf das Deutsche Reich, Österreich und die Schweiz angewiesen ist, während England sein Absatzgebiet außer in Großbritannien und seinen reich bevölkerten Kolonien auch zum Teil in den Vereinigten Staaten findet. Die amerikanischen Bücher haben, wie das bei der beiden Nationen gemeinsamen Sprache nur natürlich ist, in England selber einen immer größeren Markt. Anscheinend ist man in Amerika darauf bedacht, die so gefürchtete Überproduktion durch künstliche Mittel zu verhindern, wenigstens soll sich Mr. Doubleday in diesem Sinne nach einer Meldung der »New York Sun« geäußert haben. Zum Zwecke der Einschränkung der Überproduktion haben sich neun der größten amerikanischen Verlagsfirmen zusammengeschlossen und ein sogenanntes »Cooperative Bureau« gebildet. Sie vereinbarten, jährlich nur eine kleine Anzahl guter Neuigkeiten zu Nettopreisen zu veröffentlichen und, um deren Verkauf zu fördern, neue Absatzgebiete zu schaffen. Zuerst wollen sie an alle möglichen größeren Geschäfte herantreten, um diese zu bestimmen, sogenannte »Book-departments« einzurichten, wie es unsere Warenhäuser schon getan haben. Diese Maßnahme scheint ein für Verleger und Sortimenter gleichermaßen zweischneidiges Schwert zu sein und für die amerikanischen Sortimentsbuchhändler einen scharfen Konkurrenzkampf in Aussicht zu stellen. Das Publishers' Circular vom 3. Januar veröffentlichte hierüber einen längeren sehr interessanten Artikel.