



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktägl. Bezugspr. im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke z. eigenen Gebrauch frei Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerh. Deutschlands 100 M. vierteljähr. für Nichtmitglieder jed. Stück 300 M. vierteljähr. Im Postbezug 1250 M. vierteljähr. Für Kreuzbandbezug sind d. Postkosten, Nichtmitglieder haben außerd. noch 15 M. vierteljähr. Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 viergespalt. Zeilen. Mitgliederpreis: die Zeile 2,25 M.,  $\frac{1}{2}$  Seite 750 M.,  $\frac{1}{4}$  Seite 390 M.,  $\frac{1}{8}$  Seite 195 M. Nichtmitgliederpreis: die Zeile 6,75 M.,  $\frac{1}{2}$  S. 2250 M.,  $\frac{1}{4}$  S. 1200 M.,

$\frac{1}{8}$  Seite 615 M. Stellensuche 1,20 M., die Zeile. Chiffregeb. 1,50 M. Bestellzettel f. Mitgl. u. Nichtmitgl. die Zeile 3 M. Wochen-Anzeiger: Mitglieder die Zeile 2,25 M.,  $\frac{1}{2}$  Seite 750 M.,  $\frac{1}{4}$  Seite 390 M.,  $\frac{1}{8}$  Seite 195 M. Nichtmitglieder die Zeile 6,75 M.,  $\frac{1}{2}$  Seite 2250 M.,  $\frac{1}{4}$  Seite 1200 M.,  $\frac{1}{8}$  Seite 615 M. Auf alle Rechnungsbeträge 50% Zuschlag. Beilagen werden nicht angenommen. Selderseltiger Erfüllungsort Leipzig. — Rationierung des Börsenblatttraumes, sowie Preissteigerung, auch ohne besondere Mitteilung im Einzelfall jederzeit vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 149 (N. 101).

Leipzig, Donnerstag den 29. Juni 1922.

89. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Aufruf!

Einem Beschlusse der Hauptversammlung des Unterstützungsvereins Deutscher Buchhändler vom 30. März 1922 folgend, bitten wir hiermit alle diejenigen Berufsgenossen, die beabsichtigen, unserem Verein als lebenslängliche oder immerwährende Mitglieder beizutreten, die hierfür in den aus dem Jahre 1893 stammenden Satzungen (§ 3) festgelegten Beträge von 75 und 300 M freiwillig dem heutigen Geldwerte anzupassen. Ein dementsprechender Antrag auf Änderung dieser Bestimmung kann satzungsgemäß erst auf die Tagesordnung der nächsten Hauptversammlung gesetzt werden.

Die Hauptversammlung vom 30. März 1922 war einstimmig der Ansicht, daß ein Betrag von

300.— M für lebenslängliche Mitgliedschaft und

1000.— M für immerwährende Mitgliedschaft den heutigen Geldverhältnissen entsprechen würden.

Der Vorstand des Unterstützungsvereins Deutscher Buchhändler und Buchhandlungs-Gehülfen.

Bankkonto: Dresdner Bank, Filiale K, in Berlin.

Postcheckkonto der Dresdner Bank: Berlin 25 048 (zur Gutschrift für Unterstützungsverein Deutscher Buchhändler).

### Die 22. Jahresversammlung der Vereinigung der amerikanischen Buchhändler in Washington am 8. bis 11. Mai 1922.

»The Publishers' Weekly« bringt einen ausführlichen Bericht über die diesjährige Versammlung der Vereinigung amerikanischer Buchhändler in Washington, aus dem einiges auch für den deutschen Buchhandel von Interesse ist, zumal da die Erörterungen über die Propagandafragen ja auch die Herbsttagung der Orts- und Kreisvereine in Königsberg beschäftigen werden.

Der Vorsitzende knüpfte in seiner Begrüßungsansprache an das Wort Lord Bacon's an: »Jeder ist seinem Beruf ein Schuldner, dem er versuchen muß, durch seine Hilfe eine Bieder zu werden«. Ein Geschäftsmann sei niemandem ein größerer Schuldner als den Verpflichtungen, die ihm die Zugehörigkeit zu seinem Verband auferlege, den er in finanzieller sowohl wie in moralischer Beziehung fördern müsse. Er dachte dabei besonders an die Bestrebungen der Vereinigung, den Gedanken des festen Ladenpreises durchzuführen, und führte u. a. aus:

»Wir Buchhändler schulden dem Häuflein treuer Männer großen Dank, die, als damals, vor ungefähr 20 Jahren, der Buchhandel unterzugehen drohte, durch treue Arbeit den Buchhandel lebensfähig erhielten und ihm ein Fundament gebaut haben, auf dem der Buchhandel heute so fest steht wie kein anderer Berufszweig, und jeder Berufsgenosse muß bauen helfen, damit der Buchhandel den Platz einnimmt, der ihm gebührt. — Im Laufe des letzten Jahres hat sich ein Bestreben bemerkbar gemacht, das den einzelnen vergessen läßt, daß wir alle zusammen für das Allgemeinwohl arbeiten wollen. Dies Bestreben äußert sich darin, dem andern ins Handwerk zu pfuschen und die Preise zu

unterbieten. Mir erscheint es als das einzig mögliche für den Buchhandel, das absolute Nettopreissystem aufrecht zu erhalten und den Gegenströmungen entgegenzutreten, die das System bedrohen. Vor 40 bis 50 Jahren fingen einige Buchhändler an, bevorzugten Kunden einen Rabatt erst von 10%, dann bald von 20% zu geben, bis allmählich der Rabatt jedem gegeben wurde. Dies verbreitete sich bald im ganzen Lande, und so geschah es, daß eine große Anzahl der angesehensten Buchhändler an die Wand gedrückt wurde oder sich aussichtsreicheren Berufen zuwandte. Da schloß sich um 1900 eine kleine Zahl von Buchhändlern zusammen zu der Amerikanischen Buchhändlervereinigung, um das Ansehen des Buchhändlers wieder zu heben. Es galt lange Jahre schwere Arbeit, und sie brachten uns das, was wir jetzt als Nettopreissystem kennen, d. h. daß ein Preis, zu dem ein Buch vom Verleger angeboten wird, als regulär anzusehen ist und auch dem Sortimenter einen guten Verdienst sichert. Mir will scheinen, als durchlebten wir jetzt eine ähnliche Zeit wie damals, nur sollten wir aus den Erfahrungen der damaligen Zeit Nutzen ziehen, um den Buchhandel vor dem Treiben in den Abgrund der Verzweiflung zu bewahren. Trotzdem die Vereinigung die Zuwiderhandlungen scharf verfolgt und bekämpft, scheinen sich diese gerade häufig zu wiederholen. Jeder sollte daran mitarbeiten, daß das bewährte Werk nicht zerstört wird, und deshalb fordere ich nochmals dringend die Aufrechterhaltung des Nettopreissystems. Wir halten es für das beste, dem Buchhandel eine feste Grundlage zu schaffen durch ein Gesetz, das denn auch in Aussicht genommen ist. Ein Unternehmen verschiedener Buchhändler, darunter die angesehensten Firmen, ist so recht dazu angetan, den regulären Buchhandel zu untergraben, nämlich daß man neuererscheinende Bücher als Prämien auslobt oder sie zu einem märchenhaft niedrigen Subscriptionspreis abgibt. Ich sandte in dieser Angelegenheit an alle Verleger ein Rundschreiben mit der Bitte um Unterstützung in der Bekämpfung dieses Unternehmens und hoffe auch auf Erfolg. In der Rabattierung hat sich im vergangenen Jahre nichts wesentlich geändert. Ich halte einen Rabatt von 40% für unbedingt angebracht, aber ich fürchte, daß man von einigen Seiten stark dagegen sein wird, da dieser zu niedrig sei für die jetzige Zeit. Es sollte zwischen Verleger und Sortimenter ein gutes Einvernehmen bestehen, sodaß eine enge Zusammenarbeit möglich wäre. Dem Sortimenter muß es möglich sein, sein Lager wieder aufzufüllen zu demselben Rabatt wie beim ersten Geschäft. Es dürfte aber ein unredliches Geschäft sein, wenn das Publikum niedrigere Preise vom Buchhändler verlangt, einen höheren Rabatt zu fordern.« Diese Ausführungen werden auch deutschen Ohren vertraut klingen. Daß der feste Ladenpreis und das Verbot der Unterbietung in Amerika durch Gesetz sichergestellt werden sollen, ist interessant. Man wird gespannt sein dürfen, welchen Erfolg diese Bestrebungen zeitigen. Zu den Propagandafragen führte der Vorsitzende aus:

»In der Ausbreitung des Buchhandels sind große Fortschritte gemacht worden durch die »Year Round Bookselling Campaign«. Der Erfolg wird die Arbeit lohnen. Besonders durch die Bekanntmachungen und Anschläge ist viel erreicht worden. Diese sind so wirkungsvoll gemacht, daß sie in keinem Schaufenster der Buchhändler fehlen sollten. Mancher hat vielleicht ihren