

Doch scheint in einsichtigen Kreisen sich eine wachsende Besorgnis geltend zu machen, daß die Lauterkeit des Buchhandels schließlich eine ernste Schädigung erleiden möchte.

Indessen müssen wir hoffen, daß das unmittelbare Ergebnis eine Zunahme der Bücherkäufer in unserem Lande sein möge. Heutzutage ist es für den Sortimenter fast eine Unmöglichkeit, sich nur mit dem Verkauf neuer Bücher durchzubringen, denn die Verdienstsquote ist sehr klein und der Umsatz ebenso gering. Der Verlag kann keine höheren Rabatte gewähren, ohne die Ladenpreise in die Höhe zu schrauben, und: je höher der Preis, desto

feltener der Käufer. Die Lösung der Frage beruht in der Schaffung von zusätzlichem Lesepublikum, und allmählich lernen wir, daß das beste Mittel zur Erreichung dieses Zieles in der gemeinschaftlichen Werbung liegt. Der Nationale Buchrat, der zu diesem Zweck gegründet wurde, arbeitet laufend an Literaturvorschlägen für Bücherkäufer, aber all diese Pläne kosten Geld und die Zeitungen sind augenblicklich viel erfolgreicher in der Kunst, es den einzelnen Verlegern für die Anzeigen bestimmter Bücher abzuschmeicheln, als die Wortführer eines Gemeinschaftswerbefeldzuges über das ganze Land.

Amerikanische Buchhandelsfragen.

Von Frederic Melcher, Herausgeber von The Publishers' Weekly.

Das gegenwärtige Jahr steht unter dem Zeichen einer erneuten Bewegung, die auf eine Revision der Urheberrechtsgesetzgebung in den Vereinigten Staaten gerichtet ist und damit ihren endlichen Beitritt zur Revidierten Berner Übereinkunft herbeiführen soll. Führend ist hierbei die Authors' League, die, wie früher bereits, als Wortführerin einer Reihe anderer Vereinigungen, die am Urheberrechtsschutz ein wesentliches Interesse haben, tätig ist. Die ganze Frage ist insofern in ein akuterer Stadium getreten, als im amerikanischen »Unterhaus« augenblicklich die Demokraten, im »Oberhaus« ihre Gegenpartei, die Republikaner, an der Macht sind. Der neue Vorsteher des Patentausschusses im Unterhaus hat am 10. März einen neuen einschlägigen Gesetzentwurf eingebracht, der nach seinem Schöpfer »Sirovich Bill« genannt wird. Er ist mit Geschick bearbeitet und wird von gewiegten Sachkennern als das überhaupt Beste betrachtet, was seit Jahren vorgelegen hat. Bei Niederschrift dieser Zeilen am 1. April befindet sich in ganz offenem Gegensatz zu der Reform an großen Vereinigungen nur die American Society of Authors, Composers and Publishers, die Komponisten und Musikverleger umfaßt und das Abrechnungsverfahren der Tantiemegebühren für öffentliche Darbietungen in Händen hat. Diese Vereinigung machte bereits vergangenes Jahr Schwierigkeiten und bekämpft jede Änderung der bestehenden Verhältnisse. Die von der Radio Corporation of America vertretenen großen Funkinteressentenkreise begrüßen den Entwurf, ein Gleiches tun die Presse, die Filmgruppe, die Hersteller mechanischer Musikapparate u. a.

Der Buchverlag hat seit Jahren die Bewegung unentwegt unterstützt, und zwar mehr, um der gerechten Sache der heimischen und fremden Autoren zu dienen, als wegen finanzieller Vorteile für sich selbst. Man macht sich in Ländern mit seit Jahren durchgebildetem Urheberrechtsschutz keine Vorstellung von den Schwierigkeiten, die es in Amerika bereitet, eine gemeinsame Basis für die widerstreitenden Interessen zu finden, nachdem sich die Verwendung von schutzfähigem Material so ungeahnt ausgedehnt hat, z. B. durch die mannigfache öffentliche Wiedergabe von Musik, durch Funk und Film usw. Es steht heute noch völlig dahin, ob diese Session voller Widersprüche einen Fortschritt wird zeitigen können; auf alle Fälle liegt ein Gesetzentwurf vor, der die übrigen Kampfmittel für den kommenden Zusammenstoß wesentlich verstärkt.

Die Frage des Ladenpreisschutzes, die im Buchhandel seit Jahren akut gewesen ist, hat erhöhte Bedeutung für das ganze Land gewonnen, nachdem jetzt Händler der verschiedensten Zweige zur Bekämpfung der durch die »Kettenläden« entstehenden Konkurrenz gezwungen werden. Alle früheren Bemühungen der Erzeuger, eine Preiskontrolle zu schaffen, sind an den bestehenden Gesetzen gescheitert, die es Herstellungsfirmen in Amerika verbieten, sich zwecks Einhaltung der von ihnen festgesetzten Preise zu verbinden, und ohne eine derartige Organisation ist kein wirksamer Schutz zu erreichen. Die einschlägigen Gesetzentwürfe sind im Kongreß von den großen Warenhauskonzernen auf das allerhöchste angegriffen worden, bei denen Preisunterbietung einen wichtigen Faktor im Geschäftsaufbau bildet und die nicht selten Artikel mit sonst festem Preise unter dem Einkauf loschlagen, nur um das Publikum anzuziehen und die dann eventuelle Verluste anderweit auszugleichen können.

Dieses Jahr ist ein sehr wichtiges Werk aus der Feder von Professor Seligman von der Columbia-Universität und Dr. Love vom College of the City of New York erschienen: »Price Cutting and Price Maintenance«. Es handelt sich hier um das wichtigste Buch, das zu diesen Fragen herausgegeben wurde; es wird von allen daran Interessierten studiert werden. Empfohlen wird eine langsame Vorwärtswentwicklung der augenblicklichen Verhältnisse, wobei für den Erzeuger das Recht der Liefersperrung gegenüber schleudernden Händlern anerkannt wird. Weiter wird ihm das Recht der Absatzüberwachung und die Befugnis zugestanden, von ihm nicht gebilligte Verkäufe zu untersagen. Man wird im Auslande den seit Jahren bestehenden Übelstand der Schleuderei im amerikanischen Geschäft nicht leicht vollständig würdigen können, aber die Warenhäuser in New York verkaufen fort und fort Bücher unter Einkaufspreis, nur eben um Reklame für sich damit zu machen, und haben gelegentlich z. B. im Wettbewerb untereinander 1 Dollarbücher für 11 cents, also fast zum zehnten Teile verkauft. In den heutigen schweren Zeiten, die den Konkurrenzkampf mit dem Mittel der Preisunterbietung immer augenfälliger machen, werden Verlagsreste häufig an einen Großhändler abgestoßen, der seinerseits wieder drug-stores usw., also alle möglichen Außenseiter beliefert, die ihre Schaufenster gern mit Büchern füllen, die sie um ein Viertel des Ladenpreises anzubieten in der Lage sind. Durch diese Art Verkäufe entsteht im Publikum der Eindruck, daß der Buchhandel durch große Schwierigkeiten allgemein zu Notgeschäften gezwungen ist, die Lage des Sortimenters wird jedenfalls dadurch nur noch kritischer gestaltet. Von Verlegerseite wird angestrebt, unter sich ein Abkommen abzuschließen, nach welchem alle noch nicht gebundenen Lagerreste lieber makuliert als zur Überschwemmung des Marktes verwandt werden sollen. Das neuerliche Ansteigen der Ein-Dollar-Produktion hat auch auf den allgemeinen Handel belebend gewirkt, jedoch grassiert auch dort die Schleuderepidemie, und die drug-stores und die kleinen Geschäfte schleudern, um Kapital für andere Abteilungen hereinzubekommen.

Um eine klare Einsicht in alle buchhändlerischen Probleme zu gewinnen, entschlossen sich vor etwa zwei Jahren die amerikanischen Verleger, eine Prüfung des ganzen Berufszweiges durch maßgebende Sachverständige vornehmen zu lassen. Diese nahm mehr als ein Jahr in Anspruch. Das Ergebnis wurde auf Kosten des amerikanischen Verlegervereins vergangenen Dezember veröffentlicht. Wenn auch über eine Reihe von Formulierungen dieses Berichts die Meinungen auseinandergehen mögen, so hat er doch zweifellos dazu geführt, daß ein klareres Denken in den Fachkreisen Platz gegriffen hat. Seine Ergebnisse werden auf noch mancher Versammlung und in manchem Ausschuß benützt werden können, wenn es sich um die Bewältigung von Schwierigkeiten handelt, mögen sie nun die Produktion, den Absatz oder die Werbung betreffen. Der Geschäftsführer des amerikanischen Sortimentervereins hat gerade eine zwei Monate dauernde Rundreise durch die sechzehn Buchhändlerbezirke der Vereinigten Staaten beendet, in deren Zentren er Vorträge über den oben erwähnten Bericht (von Cheney) gehalten hat. Die Verleger haben einen Sonderausschuß gegründet, der sich mit den Feststellungen Chenens eingehend befassen soll; es wird ohne Zweifel sich vieles Wertvolle