

**DIE AUSWIRKUNGEN DER AUFHEBUNG DER
LADENPREISBINDUNG AUF DAS VERHALTEN
DER PUBLIC LIBRARIES IN GROßBRITANNIEN**

Diplomarbeit

im Fach

Marketing

Studiengang Öffentliche Bibliotheken

der

Fachhochschule Stuttgart – Hochschule für Bibliotheks- und Informationswesen

Carola Schönfeldt, Eduard-Pfeiffer-Str.8, 70192 Stuttgart

Erstprüfer: Prof. Dr. S. Grudowski

Zweitprüfer: R. Wunderlich

Angefertigt in der Zeit vom 09. Juli 1999 bis 11. Oktober 1999

Stuttgart, Oktober 1999

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung / Abstract.....	II
Schlagwörter / Subject headings.....	III
Abbildungsverzeichnis.....	III
Tabellenverzeichnis.....	III
1. Einleitung	6
1.1. Preisbindung für Bücher.....	9
1.2. Aufhebung der Preisbindung in Großbritannien.....	14
1.3. Aktuelle Situation in der EU.....	16
1.4. Zusammenarbeit zwischen Bibliotheken und Suppliern.....	19
2. Generelle Auswirkungen auf die Public Libraries.....	24
3. Auswirkungen anhand von Fallbeispielen.....	27
3.1. Fallbeispiel Royal Borough of Kensington and Chelsea, London.....	28
3.2. Fallbeispiel Birmingham Library Services.....	32
3.3. Fallbeispiel Aberdeen City Libraries	38
4. Schlußfolgerungen / Ausblick	45
Literaturverzeichnis.....	42
Internetadressen.....	44
Gesprächsverzeichnis.....	44
Anhang A.....	A-1
Anhang B.....	B-1 – B-18
Anhang C.....	C-1 – C-6
Anhang D.....	D-1 – D-10

Zusammenfassung

1995 wurde in Großbritannien die Ladenpreisbindung für Bücher durch Einfuhren aus den USA unterlaufen. Da die britischen Verlage damit nicht mehr Wettbewerbsfähig waren, gaben sie die Preisbindung aus eigenem Entschluß auf. Der Einfluß dieser Situation, auf das Verhalten der Öffentlichen Bibliotheken, wird in dieser Arbeit untersucht. Die Library Supplier – auf Bibliotheken spezialisierte Buchhändler – konnten nun höhere Rabatte, als die vorher gesetzlich verankerten 10% geben. Die Preise der Buchbearbeitung, vorher das einzige Wettbewerbsmittel, stiegen auf ein wirtschaftlich realistisches Niveau. Durch die höheren Rabatte, die die Library Supplier, um Wettbewerbsfähig zu bleiben, heute gewähren müssen sinken die Gewinnspannen. Die verschlechterte wirtschaftliche Situation erforderte Personalabbau und die Verkleinerung der Lagerbestände. In den Preisverhandlungen legen die Bibliotheken nicht nur Wert auf möglichst hohe Rabatte. Schnelle Lieferzeiten, die Bereitschaft des Händlers auf die individuellen Bedürfnisse der Bibliothek einzugehen und guter Kundenservice sind von hoher Bedeutung. Es werden die Preisverhandlungen und Anforderungen dreier Bibliotheken und ihre Ergebnisse dargestellt.

Abstract

Imports from the USA undermined the Net Book Agreement in Great Britain in 1995. Because British publishers were not competitive anymore they decided to demise the Net Book Agreement. The influence of this situation on Public Libraries is the subject of this paper. Library Suppliers are now allowed to give higher discounts than the 10% which were statutory before. The price for servicing, which was the only way of competition before, rose to an economically realistic level. Because of the higher discounts which the Library Suppliers have to give today to stay competitive the margins decline. The decreasing economic situation causes reductions in staff and book stock. In the tendering the discount is not the only important factor for the libraries. Quick delivery times, the ability of the supplier to understand the individual needs of the library and good customer service are very important. The tendering and the requirements of three libraries are presented.

Schlagwörter

Preisbindung, Öffentliche Bibliothek, Großbritannien, Buchmarkt, Buchpreis

Subject headings

Net Book Agreement, Public Library, Great Britain, book market, book price

Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abbildung 1: Übersicht über die Bibliotheken	3
Abbildung 2: Einflüsse auf die Bücherdistribution	14
Abbildung 3: Erwerbungsöglichkeiten der Bibliotheken	15
Abbildung 4: Central Library Birmingham	27

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ausgaben 1995/96	23
Tabelle 2: Preisvergleich	38

Einleitung

Das Thema dieser Arbeit „Die Auswirkungen der Aufhebung der Ladenpreisbindung auf das Verhalten der Public Libraries in Großbritannien“, ist auch in Deutschland, durch den Beitritt Österreichs in die Europäische Union, in die Diskussion gekommen. In der gemeinsamen Vereinbarung Deutschlands und Österreichs, sieht die Europäische Kommission eine Benachteiligung der anderen Mitgliedsstaaten. Die Überprüfung durch die Europäische Kommission, unter der Leitung von Mario Monti, dauert noch an. Dies bedeutet für die Bibliotheken gleichermaßen, wie für die Buchhändler, eine unsichere Situation.

Die Diskussion läßt sich grob in drei Aspekte: wirtschaftlich, kulturell und sozial gliedern¹. Auffällig ist hierbei, daß die sich die Gegner der Ladenpreisbindung hauptsächlich auf den wirtschaftlichen Aspekt, die Befürworter auf den kulturellen berufen². Aussagen über die Auswirkungen einer möglichen Aufhebung sind oft spekulativ. So soll diese Arbeit die Erfahrungswerte, die in Großbritannien seit 1995 gesammelt wurden nutzen und im speziellen auf die Auswirkungen des Verhaltens der Public Libraries eingehen.

Initiiert und gefördert wurde diese Arbeit von der Einkaufszentrale für Bibliotheken, die seit Ende Juni unter dem Namen ekz. bibliotheksservice firmiert. In einem einführenden Gespräch mit Herrn Grube und Herrn Wunderlich von der ekz und Herrn Professor Dr. Grudowski, dem Betreuer der HBI, wurde die Fragestellung diskutiert und der organisatorische Ablauf besprochen. Grundlage der Arbeit sind die Ergebnisse der Interviews, die mit Britischen Öffentlichen Bibliotheken geführt wurden. Die Auswahl der Bibliotheken erfolgte nach folgenden Gesichtspunkten:

Wie in Abbildung 1 dargestellt, sollten Öffentliche Bibliotheken aus England, Wales und Schottland befragt werden, um eventuelle regionale Unterschiede deutlich zu machen. Des weiteren sollten es größere Bibliotheken oder Bibliothekssysteme sein, um finanziell angemessenen Spielraum bei der Erwerbung zu gewähren und um ein breites Spektrum an Beständen abzudecken. Die besuchten Bibliotheken waren die Central Library des Royal Borough of Kensington and Chelsea in London, die Central Library des Cardiff County Council in Cardiff, die Central Library der Birmingham Library Services, die

¹ Vgl. Richter, Thomas: Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher: Fallbeispiel Schweden. In: Mainzer Studien zur Buchwissenschaft. Band 3. Hrsg. Stephan Füssel. Wiesbaden 1995, S. 11.

² Vgl. Ebenda S. 66.

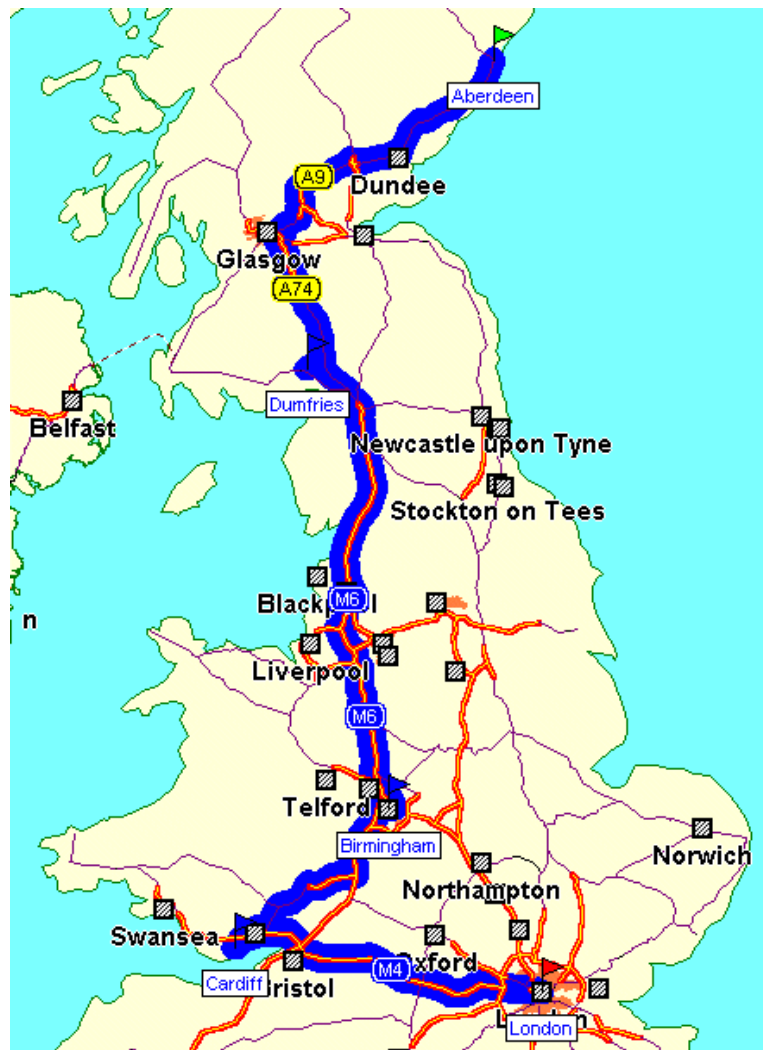
Ewart Library des Dumfries and Galloway Council in Dumfries und die Central Library der Aberdeen City Libraries in Aberdeen. Auf drei der Bibliotheken soll im Kapitel 3, im Rahmen von Fallbeispielen, näher eingegangen werden, da eine weitere Ausarbeitung den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde. Um Hintergrundinformationen und Einblick in die Sichtweise der Library Supplier zu bekommen, wurde zusätzlich ein Interview mit Farries Limited, einem Library Supplier in Dumfries, geführt.

Aufgrund der unsicheren rechtlichen Situation, scheint eine Vorbereitung für den Fall der Aufhebung der Ladenpreisbindung, sowohl von Händler- als auch von Bibliotheksseite, sinnvoll. Problematisch ist hierbei die Einleitung konkreter Schritte, ohne solide Grundlage. Entwicklungen werden skizziert obwohl sie, aufgrund der Komplexität des deutschen Buchmarktes, eigentlich gar nicht vorhersehbar sind.

In der Grundsatzrede „Warum Preisbindung?“ von Roland Ulmer dem Vorsteher des Börsenvereins des deutschen Buchhandels werden Thesen über die Auswirkungen der Aufhebung thematisiert. Ein Verbot würde sich zunächst auf die Handelsebene auswirken. Ein Preiswettbewerb wird vorhergesagt, bei dem Vertriebsstätten mit günstiger Kostenstruktur, wie beispielsweise Supermärkte oder größere Betriebe, eine beschränkte Titellanzahl zu verbilligten Preisen anbieten. Andere Händler müßten, um Wettbewerbsfähig zu bleiben, ihr Angebot nach unten anpassen, was je nach Ertragslage des Händlers zu erheblichen Gewinneinbußen und schließlich den Marktaustritt zur Folge hätte. Des weiteren wird als Alternativstrategie von einer Bereinigung des vorliegenden Sortiments und damit einer Trivialisierung des Angebotes gesprochen. Dies würde in einem deutlichen Rückgang des Sortiments und bedingt durch die Marktaustritte eine Verschlechterung des Vertriebsnetzes zur Folge haben. Als entscheidend wird hierbei auch die, durch die Preisbindung gesicherten höheren und sicheren Gewinne bei gut verkäuflichen Büchern angesehen. Damit ist ein Handlungsspielraum für die interne Subventionierung schwieriger Titel möglich. Wie in Kapitel 1.4 ausführlicher beschrieben, soll sich diese Arbeit hauptsächlich auf die Zusammenarbeit zwischen Öffentlichen Bibliotheken und Library Suppliern - also Bibliothekslieferanten- beziehen, da die Bibliotheken den Großteil ihrer Erwerbung durch diese tätigen.

Für die Bibliothekslieferanten würde eine Aufhebung der Preisbindung durch größere Rabatte zu Gewinneinbußen führen, was zwangsweise zu Personalabbau und damit auch eine Verschlechterung des Service zur Folge hätte. Im schlimmsten Falle würde die Situation zum Konkurs des Unternehmens und Geschäftsaufgabe oder Kauf durch ein anderes Unternehmen führen. Diese Konzentrationsbewegung würde eine Verschlechterung des Wettbewerbs ergeben. Der Preiswettbewerb zwischen den Bibliothekslieferanten und unterschiedliche Berechnungsverfahren der Serviceleistungen verringern die Transparenz des Marktes und bedeuten einen erhöhten Mehraufwand der Bibliotheken. Bibliotheken müssten also gezielteres Beschaffungsmarketing betreiben und die Bildung von Konsortien zur Stärkung der Position gegenüber den Lieferanten wäre denkbar.

Abbildung 1: Übersicht über die Bibliotheken



Preisbindung für Bücher

Dem Buch wird seit seiner Erfindung große kulturelle Bedeutung beigemessen. Die Bildung der Bevölkerung erfordert die Herstellung und Verteilung unzähliger „Wissen“ vermittelnder Bücher. Diesen kulturpolitischen Zielen wurde soviel Bedeutung beigemessen, daß die Ladenpreisbindung in allen bedeutenden Ländern Europas eingeführt wurde. Man ging davon aus, daß sich dieser Eingriff in die freie Marktwirtschaft durch seine Zielsetzung rechtfertigen lasse. Dem Buchhändler wurde damit die Position des Hüters und Vermittlers von Kultur und Bildung zugewiesen³.

Ausgehend von der These, daß die Handelsware Buch auch ein Kulturgut ist, hat der deutsche Gesetzgeber als eine der Ausnahmen, die die soziale Marktwirtschaft von der freien Marktwirtschaft fordert, geregelt, daß eine Preisbindung für Verlagserzeugnisse zulässig ist.⁴

Die kulturpolitische Bedeutung der Buchpreisbindung ist umstritten. Auf der einen Seite wird sie als ein Kartell der Buchhändler, zur Sicherung ihrer Markstellung, unter dem Deckmantel der Ideologie gesehen. Die andere Seite sieht sie aufgrund ihrer kulturpolitischen Funktion gerechtfertigt.⁵

Heute sind Preisbindungen oder Kartelle in den meisten Bereichen verschwunden oder gelten zumindest als moralisch anrüchig⁶. Der freie Preis, gebildet aus Angebot und Nachfrage, ist ein wesentliches Instrument des freien Wettbewerbs. Er fördert ökonomische Flexibilität und Veränderungen des Marktes. Hierbei muß zwischen produzierendem und distribuierendem Buchhandel unterschieden werden⁷, worauf in Kapitel 1.4 näher eingegangen wird.

³ Vgl. Bider, Markus: Mögliche Strategien des Buchhandels bei Aufhebung der Preisbindung. Basel 1987, Einleitung: Bedrohung und Chance (ohne Seitenangabe).

⁴ Vgl. Kurtze, Gerhard: Vorwort. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S. VII.

⁵ Vgl. Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäisches Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S. 47.

⁶ Vgl. Bider, Markus: Mögliche Strategien des Buchhandels bei Aufhebung der Preisbindung. Basel 1987, Einleitung: Bedrohung und Chance (ohne Seitenangabe).

⁷ Vgl. Richter, Thomas: Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher: Fallbeispiel Schweden. In: Mainzer Studien zur Buchwissenschaft. Band 3. Hrsg. Stephan Füssel. Wiesbaden 1995, S. 11.

Die Diskussion pro oder kontra Ladenpreisbindung wird in Deutschland lebhaft auf allen Ebenen, von Zeitungsartikeln, über Veröffentlichungen des Börsenvereins, buchhandels- und bibliothekarischen Fachzeitschriften, bis hin zu Dissertationen geführt. Obwohl in Großbritannien der zeitliche Abstand seit der Abschaffung der Ladenpreisbindung groß genug sein müßte, um Anfangsschwierigkeiten zu überwinden und eine Beruhigung des Marktes zu ermöglichen, hatte ich in den Interviews oft den Eindruck, daß immer noch Diskussionsbedarf besteht und daß das Thema nichts von seiner Aktualität verloren hat. Um einen Überblick über den Stand der Diskussion zu geben, soll hier nun eine Auswahl der Argumente wiedergegeben werden:

Für die Ladenpreisbindung sprechen der Schutz der vielfältigen Verlagslandschaft, die ein breites Literaturangebot ermöglicht. Preiskriege beschränken sich auf umsatzstarke Werke. Teure oder schwer haltbare Titel werden durch Bestseller subventioniert⁸. Die Kalkulation im Buchhandel wird erleichtert und die Qualität des Kundenservice wird erhalten. Übertriebene Preissteigerungen werden vermieden⁹. Für die Library Supplier ergibt sich mit der Abschaffung der Ladenpreisbindung ein erhöhter Arbeitsaufwand. Dieser entsteht durch die anfallenden Preisverhandlungen und durch die Angebotserstellung für die ausgeschriebenen Aufträge. Zudem befinden sich die Library Supplier, als Zwischenhändler zwischen Verlagen und Bibliotheken in einer ungünstigen Situation. Durch gegenseitigen Wettbewerb um die Aufträge erhöhen sich die Rabatte bis in ein unwirtschaftliches Niveau. Dieses kann auch durch die Rabatte, welche die Library Supplier von den Verlegern erhalten, nicht kompensiert werden. In Großbritannien verursachte dies erhebliche Personalentlassungen und resultierte – aus der Sicht der Bibliotheken – in einer Verschlechterung des Service. Es war die einhellige Meinung aller Interviewpartner, daß sich die Situation der Library Supplier mit der Abschaffung der Ladenpreisbindung stark verschlechtert hat.

⁸ Vgl. Ebenda S.14.

⁹ Vgl. Ebenda S. 58.

Für die Abschaffung der Ladenpreisbindung spricht das Argument, daß der freie Wettbewerb eingeschränkt ist, was zu überhöhten Buchpreisen führt, die den Verbraucher benachteiligen. Es wird auch angeführt, daß die bestehende Ladenpreisbindung durch Billigausgaben, Reimporte oder zweifelhaften Handel mit sogenannten Mängelexemplaren umgangen wird, womit der eigentliche Sinn der Preisbindung in Frage gestellt wäre. Als Gegenargument der Befürworter, die den Schutz des Kulturgutes Buch fordern, führen die Gegner die Trivialisierung und Vermassung der Buchproduktion auch in Ländern mit Ladenpreisbindung an¹⁰. Durch die Ladenpreisbindung habe der Verbraucher weniger Wahlmöglichkeiten im Hinblick auf Service und Preis. Durch eine anfallende Preisdifferenzierung erhöht sich der Druck innerhalb des Handels zugunsten einer Rationalisierung, die den Konsumenten zugute kommt¹¹. Aus der Sicht der Bibliotheken, wäre sicherlich die Möglichkeit durch gezieltes Beschaffungsmarketing und Verhandlungen bessere Preise zu bekommen von Vorteil.

Die Umsetzung der Ladenpreisbindung erfolgt in jedem Land durch unterschiedliche gesetzliche Grundlagen. Im folgenden sollen die unterschiedlichen Formen der Buchpreisbindung vorgestellt werden, wobei auf das ursprüngliche Britische System in Kapitel 1.2 näher eingegangen wird.

Vertikale Preisbindung

„Vertikale Preisbindung oder auch Preisbindung der zweiten Hand bedeutet also, daß die Produzenten einer Ware die nachfolgenden Handelsstufen – beispielsweise Groß- und Einzelhandel – dazu verpflichten, den gebundenen Ladenpreis einzuhalten. Damit wird der Preiswettbewerb auf der Einzelhandelsstufe verhindert.“¹²

Horizontale Preisbindung

„Wettbewerbsbeschränkungen, die ...zwischen Unternehmern der gleichen Wirtschaftsstufe vereinbart werden (=Kartelle).“¹³

¹⁰ Vgl. Ebenda S. 14.

¹¹ Vgl. Ebenda S. 56.

¹² Henning, Hans G.: Markstruktur und Markverhalten im deutschen Buchmarkt. In: Nomos Universitätsschriften Wirtschaft. Band 34. Baden-Baden 1998. S. 14

¹³ Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M. 1989. S. 13.

Sammelrevers

1974 entwickelte der Rechtsanwalt Franzen, den nach ihm benannten „Franzen-Sammelrevers“. Ein Revers ist ein Verpflichtungsschein. Der Sammelrevers ist ein Vertragstext, der alle einzeln abgeschlossenen Preisbindungsverträge äußerlich zusammenfaßt. Damit vereinfacht der Sammelrevers die Anwendung der Preisbindung. Ansonsten müßte jeder Verleger mit jedem Buchhändler einen Vertrag abschließen. Durch die Unterschrift des Sammelrevers schließt er den Vertrag mit allen beteiligten Buchhändlern ab. Noch nicht beteiligte Buchhändler haben durch den Sammelrevers ihrerseits die Möglichkeit, Verträge mit allen beteiligten Verlagen abzuschließen. Es steht jedem Verleger frei einen eigenen Vertragstext zu entwerfen und durchzusetzen, was aber in der Praxis kaum Anwendung findet¹⁴.

1993 wurde mit der Schaffung des „Dreiländer-Sammelrevers“ das Buchpreisbindungssystem in Deutschland, Österreich und der Schweiz geregelt, was mit dem Beitritt Österreichs in die EU die aktuelle Diskussion verursacht¹⁵.

Bundesrepublik Deutschland¹⁶

Horizontale Vereinbarungen sind in Deutschland prinzipiell gesetzlich unwirksam. Gleiches gilt auch für Vertikale Preisbindungssysteme, wobei hier Verlagserzeugnisse eine Sonderstellung einnehmen. Begründet wird dies mit dem kulturellen Erfordernis einer Vielzahl unterschiedlicher Buchtitel und eines umfangreichen Sortiments des Buchhandels. Damit wird man gleichzeitig dem Schutz wissenschaftlich wertvoller, sowie selten nachgefragter Werke gerecht. Deshalb kann man in Deutschland von einer prinzipiellen Zulässigkeit der Vertikalen Buchpreisbindung sprechen. Auf dieser gesetzlichen Grundlage wird den Verlegern die Erlaubnis zur Bindung der Preise erteilt, sie wird aber nicht vorgeschrieben. Ist der Preis des Buches gebunden, darf es nur an Händler, welche am Revers beteiligt sind, verkauft werden. Dieses Prinzip der Lückenlosigkeit verlangt von jedem preisbindenden Verleger, daß er allen

¹⁴ Vgl. Ebenda S.14-15.

¹⁵ Vgl. Großhardt, Holger: Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse nach Europäischem Gemeinschaftsrecht. Konstanz 1995. S. 5.

¹⁶ Vgl. Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M.1989. S. 13-19.

Abnehmern, bis hin zum Endverkäufer, die Preisbindungspflicht auferlegen muß.
Damit ist gewährleistet, daß kein Konkurrent das Buch preiswerter anbieten kann.
Um dieser Anforderung gerecht zu werden, werden ausländische Händler durch die „Reimportpreisbindungsklausel“ dazu verpflichtet, deutsche Bücher, welche nach Deutschland reimportiert werden, zu dem festgelegten Preis zu verkaufen.
Im Ausland unterliegen die gleichen Bücher keiner Bindung.

Aufhebung der Preisbindung in Großbritannien

In Großbritannien gab es die Buchpreisbindung, das sogenannte Net Book Agreement seit 1900. Es wurde 1962 durch das britische Kartellgericht bestätigt. Der Kernsatz der Begründung „Books are different“ wurde berühmt und findet sich seither in fast allen Untersuchungen, die zu diesem Thema gemacht wurden¹⁷. Die bis 1995 gültige Fassung stammte von 1957. Alle Verlage, die der Publishers Association angehörten, konnten sich am Net Book Agreement beteiligen. Verlage, die dieser Vereinigung nicht angehörten, konnten sich durch ein Abkommen, daß sich nur durch die Verfahrensregelungen unterschied beteiligen. Wie auch in Deutschland war es eine spezielle Ausnahme, die Verlagserzeugnisse vom generellen Preisbindungsverbot löste. Die Verleger hatten die Wahl, ob sie das Buch zum Net Book erklären wollten oder nicht. Da es aber kaum Ausweichmöglichkeiten gab, denn der Großteil der Verleger und Händler beteiligte sich am Net Book Agreement, wurde die Preisbindung weitgehend durchgesetzt. Die gebundenen Preise galten auch für Verkäufe in Irland. Gegen eine Unterwanderung der Preisbindung durch Reimporte aus anderen Ländern gab es eine Reimportklausel, so daß gebundene Händler auch reimportierte Bücher zu Net Book Preisen verkaufen mußten¹⁸. Das Net Book Agreement ist „... *eine horizontale Vereinbarung zwischen den Verlegern über die Durchführung der vertikalen Preisbindung im Verhältnis zu den Buchhändlern.*“¹⁹

Die Buchhändler verpflichteten sich beim Kauf des Buches, durch eine entsprechende Klausel im Kaufvertrag, die Bücher mindestens zu dem vom Verleger festgelegten Preis zu verkaufen. Es stand dem Buchhändler frei höhere Preise zu verlangen. Der Verleger selbst konnte das Buch zu jedem beliebigen Preis verkaufen, er war an die Preisvorgabe nicht gebunden.

¹⁷ Vgl. Wallenfels, Dieter: Das System der Preisbindung für Verlagserzeugnisse im EG-Binnenmarkt. In: Der Buchhandel im Europäischen Binnenmarkt. Hrsg. Jürgen Becker, Börsenverein des deutschen Buchhandels. Frankfurt a.M. 1989. S. 74.

¹⁸ Vgl. Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäisches Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S. 14-15.

¹⁹ Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M. 1989. S. 37.

Ein preisgebundenes Buch durfte an Bibliotheken, die eine spezielle Genehmigung hatten, mit 10% Rabatt verkauft werden. Diese Genehmigung erhielten Bibliotheken, die mindestens für £ 100 im Jahr Bücher einkauften und die für jedermann zugänglich waren. Alle Händler, die der Bibliothek 10 % Rabatt gewährten, mußten in deren Lizenz eingetragen sein.

Überwacht wurde die Einhaltung der Regelungen durch die Verlegervereinigung²⁰.

Ab 1988 untersuchte die EU Kommission das System des Net Book Agreement. Die Kommission kritisierte, daß das Net Book Agreement durch die Beteiligung Irlands den Handel mit anderen Mitgliedstaaten benachteiligen würde. Der endgültigen Entscheidung der Kommission kamen aber Verleger selbst zuvor. Da sie von Einfuhren aus den USA unterlaufen wurden, gaben sie das Net Book Agreement aus eigenem Entschluß 1995 auf²¹.

„The decision this Tuesday by HarperCollins, Random House and Penguin to denet their entire lists from 1st October could well be repeated by other publishers. In our view there are now too many substantial publishers outside the Agreement to make it likely that the Publishers Association – which administers the NBA – will continue to wish to defend it in the Restrictive Practices Court. ...We now have to move forwards and help members to operate in a different trading environment which, in effect, will begin on 1st October.“²²

Von diesem Zeitpunkt an begann für Bibliotheken und Library Supplier in Großbritannien eine neue Ära der Preisverhandlungen. Die vorgeschriebenen 10% Rabatt waren Vergangenheit. Der Wettbewerb, der sich bisher nur auf dem Servicebereich konzentriert hatte, entwickelte sich zu Preiskämpfen. Die Basis der Verhandlungsmöglichkeiten für die Bibliotheken war viel breiter geworden. Wie sich die Zusammenarbeit zwischen Bibliotheken und Suppliern gestaltet, wird in Kapitel 1.4 beschrieben.

²⁰ Vgl. Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M. 1989. S. 35-42.

²¹ Vgl. Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäisches Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S.14-15.

²² Zitiert aus einem Brief vom 27.9.95 an alle Mitglieder der Booksellers Association of Great Britain & Ireland von Tim Godfray (Chief Executive).

Aktuelle Situation in der EU

Es soll an dieser Stelle ein kurzer Überblick über die Situation in der Europäischen Union gegeben werden. Dieser soll es ermöglichen die Situation in Großbritannien im übergeordneten Kontext zu betrachten und einzuordnen. Generell können die Preisbindungssysteme in zwei Gruppen untergliedert werden. Die eine Gruppe beruht auf einer staatlichen Regelung und die andere wird von den Unternehmen selbst beschlossen und praktiziert. Die wichtigsten Beispiele für die letzte Gruppe sind Deutschland und Österreich²³.

In **Finnland, Griechenland, Schweden, Großbritannien und Irland** bestehen keine Buchpreisregelungen, aber vielfach scheinen die Preise durch die Marktmacht der Verleger durchgesetzt zu werden²⁴.

Dänemark

Die Buchpreisbindung existiert in Dänemark seit 1837. Sie wird auch hier durch eine Sonderregelung vom Monopolgesetz befreit²⁵.

Frankreich

Seit 1953 gab es statt einer Preisbindung ein Richtpreissystem, das Rabatte nur für Großabnehmer erlaubte. Ab 1976 wurde dieses System durch die Firma FNAC unterwandert. Nach einem Verbot der Publizierung der Richtpreise ergab sich eine völlig intransparente Marktsituation. Am 1. Januar 1982 wurde die Buchpreisbindung auf staatlicher Ebene wieder eingeführt²⁶.

²³ Vgl. Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäisches Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S. 9.

²⁴ Vgl. Ebenda S.17.

²⁵ Vgl. Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M.1989. S. 9-12.

²⁶ Vgl. Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäisches Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S. 46-47.

Italien

Vertikale und Horizontale Preisbindungen sind erlaubt, da kein Kartellgesetz existiert. Der Italienische Verlegerverband hat mit dem Buchhändlerverband zwei Abkommen geschlossen, die sich auf Schulbücher und übrige Büchergattungen beziehen. Im Unterschied zu anderen Ländern gibt es hier jedoch keine Verfolgung von Verstößen²⁷.

Luxemburg

Die vertikale Preisbindung wurde 1965 prinzipiell verboten. Vom allgemeinen Preisbindungsverbot sind Bücher, Zeitungen und andere Presseerzeugnisse ausgenommen. Es werden allerdings keine Verträge geschlossen, sondern die Vereinbarungen beruhen auf Absprachen²⁸.

Niederlande und Belgien

Verlagserzeugnisse sind hier vom Kartellabkommen freigestellt. Die Verleger verpflichten sich, im Regelfall ihre Bücher zu binden. Die Buchhändler müssen ihrerseits die festgelegten Preise, vorbehaltlich bestimmter Sonderregelungen anwenden. In Belgien galt für Flandern, dem niederländisch-sprachigen Gebiet Belgiens ein vergleichbares Abkommen. Es wurde ein Abkommen zur wechselseitigen Festsetzung von Ladenpreisen getroffen, welche nach einer Entscheidung der Europäischen Kommission nicht zulässig war. Das Abkommen wird seit dem nicht mehr angewandt, aber eine umfassende Regelung des niederländischen Sprachraumes wird weiterhin angeregt²⁹.

Österreich

Verlagserzeugnisse sind vom Kartellrecht ausgenommen. Horizontale sowie vertikale Vereinbarungen sind danach zulässig. Nach dem Beitritt Österreichs zur EU wurde auch hier ein Sammelrevers eingeführt, der mit dem in Deutschland angewandten im wesentlichen übereinstimmt³⁰.

²⁷ Vgl. Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M. 1989. S. 48-50.

²⁸ Vgl. Ebenda S. 53-58.

²⁹ Vgl. Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäisches Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M. 1997, S. 12-14.

³⁰ Vgl. Ebenda S. 11.

Portugal

Die Preisbindung beruht hier auf einer Tradition, die um die Jahrhundertwende entstand. Sie wird nicht durch schriftliche oder mündliche Verträge herbeigeführt. Nach Portugiesischem Recht dürfen die Verleger die Preisbindung auch durchsetzen, indem sie die Preise in Preislisten und durch den Aufdruck auf die Bücher festsetzen. Gegen Abnehmer, die sich nicht an die Preise halten dürfen sie mit wirtschaftlichem Druck vorgehen.³¹

Spanien

In Spanien werden die Händler, ähnlich wie in Frankreich per Gesetz dazu verpflichtet, die vom Verleger festgesetzten Endverkaufspreise einzuhalten. Dadurch braucht der Verleger keinen Preisbindungsvertrag mit den Händlern abzuschließen³².

Deutschland, Österreich, Schweiz

In diesen Ländern wird die Buchpreisbindung, durch den in Kapitel 1.1 beschriebenen „Dreiländer-Sammelrevers“ umgesetzt.

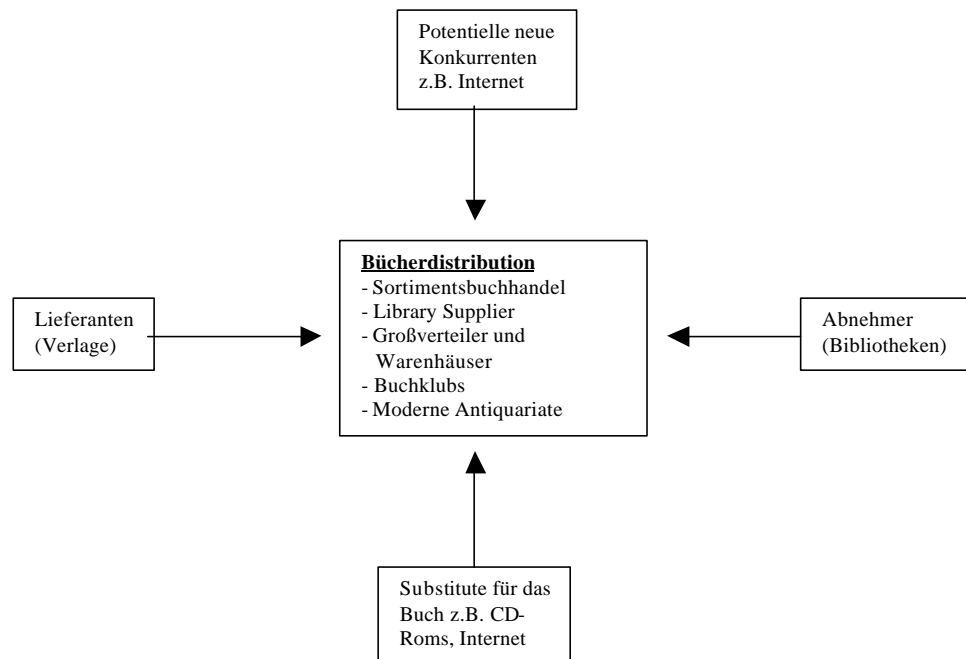
³¹ Vgl. Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M.1989. S. S.64-67.

³² Vgl. Ebenda S. 68-72.

Zusammenarbeit zwischen Bibliotheken und Suppliern

In Abbildung 2 wird deutlich, daß die Bücherdistribution vielfältigen Einflüssen unterliegt. Der Markt ist intransparent und schwer zu überblicken.

Abbildung 2: Einflüsse auf die Bücherdistribution

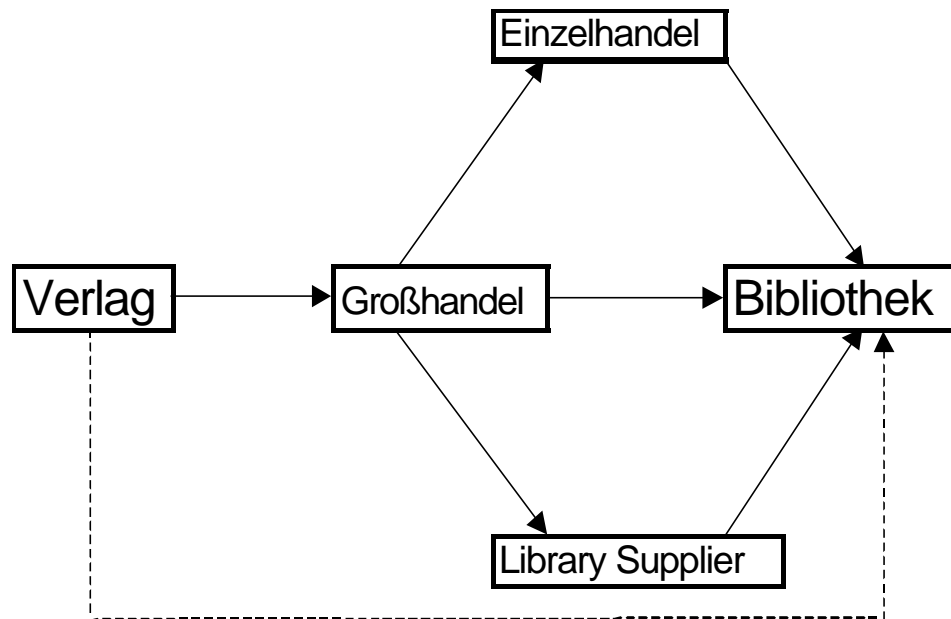


Quelle: Vgl. Bider, Markus: Mögliche Strategien des Buchhandels bei Aufhebung der Preisbindung. Basel 1987, S. 9. Zitiert nach Porter, M.E.: Wettbewerbsstrategie. Frankfurt a.M. 1985

Wie in Abbildung 3 dargestellt wird, haben die Bibliotheken mehrere Möglichkeiten zum Erwerb ihrer Medien. Zum einen können sie direkt im produzierenden Buchhandel, also bei den Verlagen einkaufen, zum anderen auch beim distribuierenden Buchhandel, dem Zwischenbuchhandel³³.

³³ Vgl. Richter, Thomas: Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher: Fallbeispiel Schweden. In: Mainzer Studien zur Buchwissenschaft. Band 3. Hrsg. Stephan Füssel. Wiesbaden 1995, S. 11.

Abbildung 3: Erwerbungs­möglichkeiten der Bibliotheken



34

Bei den Befragungen wurde deutlich, daß die Bibliotheken den Großteil ihrer Erwerbung über Library Supplier tätigen. Die geschätzten Angaben, die von den Befragten gemacht wurden, variierten hierbei zwischen 70% und 99%. Bücher, die nicht bei Library Suppliern gekauft werden, sind nach Aussage von Mike Jackson, dem Bibliographical Officer in London, entweder dort nicht zu bekommen oder es wird als nicht effizient angesehen, sie dort zu beziehen. So bezieht er Großdruckbücher direkt von Ulverscroft, da der Verlag nicht an Zwischenhändler liefert. Als anderes Beispiel führte er Regierungsveröffentlichungen an, für die er beim direkten Kauf 50% Rabatt bekommt. Würde er diese über den Library Supplier beziehen schätzt er den Rabatt auf 15%. In Cardiff wurde betont, daß vor allem Bestellungen von Lesern, die man schnell beschaffen möchte, im örtlichen Buchhandel bezogen werden. Hier wird der Zeitfaktor über den Preis gestellt. Als Hauptstadt von Wales wird in der Bibliothek natürlich auch walisische Literatur bereitgestellt, die für den Bestand eines Library Suppliers zu speziell ist. Diese Bücher werden auch im örtlichen Buchhandel erworben. Da es in Cardiff einen großen Anteil ausländischer Bevölkerung hat, werden beispielsweise in der Bibliothek auch Bücher zwölf

³⁴ Die Verbindungslinie zwischen Verlag und Bibliothek ist unterbrochen, weil Bibliotheken in Deutschland nicht direkt bei Verlagen einkaufen können. Bibliotheken in Großbritannien haben diese Möglichkeit.

verschiedener indischer Sprachen angeboten. Diese Bücher werden meist bei verschiedenen kleinen und sehr spezialisierten Läden eingekauft.

Firmenveröffentlichungen, wie z.B. Jahresberichte, werden direkt bei den Verlagen bestellt. Nach Ansicht des Bibliotheksleiters haben die Library Supplier zu lange Lieferzeiten, als daß es sich lohnen würde Material, das nur ein Jahr im Regal steht, bei ihnen zu beziehen.

Die Bibliothek in Birmingham bezieht einen großen Teil der Bücher über einen großen, lokalen Buchhändler der Dillons-Kette. Die Auswahl ist wesentlich größer, als in den Show-Rooms der Library Supplier und auch die unproblematische Beschaffung der Bücher spielt hier eine große Rolle.

In Aberdeen, der drittgrößten Stadt Schottlands, betonte John Smith, der Abteilungsleiter des Adult Lending Department, daß der ausschließliche Erwerb bei Library Suppliern nicht das Material abdecken würde, daß für die Bibliothek relevant ist. Gerade schottische Literatur ist oft nur in den örtlichen Buchläden oder direkt bei den Verlagen zu beziehen. Er bezeichnete den Einkauf bei Library Suppliern als eine „bequeme“ Möglichkeit, die dringend ergänzt werden müsse, um keine wichtigen Veröffentlichungen zu verpassen.

Zusammenfassend kann man sagen, daß die Bibliotheken möglichst viele ihrer Bücher bei den Library Suppliern beziehen. Dazu wird ergänzend regionale oder spezielle Literatur bei Buchhändlern oder Verlagen gekauft.

Da die Zusammenarbeit zwischen Bibliotheken und Verlagen oder Buchhändlern individuell unterschiedlich ist, werden sich die weiteren Ausführungen nur auf Library Supplier konzentrieren. Diese Form des Händlers ist auf die Belieferung von Bibliotheken spezialisiert und bietet mehr als nur reinen Verkauf von Büchern. Der Service beinhaltet die Vorbereitung der Bücher. Hier werden auf Wunsch beispielsweise Schutzumschläge, Barcodes, Bibliotheksstempel, Signaturaufkleber usw. angebracht. Zur Katalogisierung und zum Einkauf werden Daten online oder auf CD-ROM zur Verfügung gestellt. Je nach Bezugsmenge werden sogenannte „Books On Approval“ bzw. die „Key Copy Selection“ an die Bibliotheken geschickt. Dies sind die neuesten Veröffentlichungen, die mit je einem Exemplar automatisch wöchentlich an die Bibliothek geschickt werden. Die Bibliothek sucht die gewünschten Publikationen aus und kann diese direkt behalten oder auch noch mehr Exemplare bestellen. Die Firma Farries, ein Library Supplier in Dumfries, hat auch einen Bücherbus, der die Bibliotheken wöchentlich

besucht. In diesem Bus sind die neuesten Veröffentlichungen, jeweils in mehreren Exemplaren vorhanden und können vor Ort ausgesucht werden. Viele Library Supplier haben auch einen „Show-Room“ in dem der gesamte lieferbare Bestand ausgestellt ist und in dem die Bibliothekare die gewünschten Bücher direkt aussuchen können.

Generell kann man sagen, daß die britischen Bibliotheken, die während der Erstellung dieser Arbeit befragt wurden, zwei unterschiedliche Methoden der Preisverhandlung anwenden. Die eine Gruppe verhandelt die Preise auf der Basis eines Gentleman Agreements, die andere legt die Preise vertraglich fest. Abhängig ist dies von der Höhe des Budgets, das zum Einkauf zur Verfügung steht. EU Vorschriften legen die Höhe des Betrages, ab dem eine öffentliche Ausschreibung gemacht werden muß, fest. Die Bibliotheken, deren Budget unter dieser Grenze liegt, sind Cardiff, Dumfries und Aberdeen.

In Cardiff wurde der Verhandlungsprozeß wie folgt beschrieben:

Die Bibliothek legt fest, wie hoch die Ausgaben in den verschiedenen Bereichen wie z.B. Kinderbücher, Sachbücher, Taschenbücher usw. sind. Sie schreibt jährlich die Supplier mit diesen Informationen an und bittet um Informationen bezüglich des Rabattes und der Preise für die Buchbearbeitung. Abhängig von den Angeboten der Supplier wird eine Vereinbarung getroffen, die aber keine rechtliche Bindung hat.

Mr. Johnston, der Bibliotheksleiter in Dumfries ist überzeugt, daß diese vertragliche Freiheit die Verhandlungssituation, der Bibliotheken gegenüber den Suppliern, erheblich verbessert. Bei einer Verschlechterung des Service hat die Bibliothek jederzeit die Möglichkeit, den Supplier zu wechseln und kann dies natürlich in Konfliktsituationen auch als Druckmittel verwenden. In Dumfries finden alle drei oder vier Monate Treffen mit den Library Suppliern statt, in denen Feedback gegeben wird und die Preise neu verhandelt werden.

In Aberdeen war der Hauptgrund für diese lockere Verhandlungsform die Unsicherheit, ob die im Haushaltsplan veranschlagten Geldmittel, bis zum Ende des Haushaltsjahres sicher sind. So wurde im letzten Jahr eine Haushaltssperre verhängt und der Einkauf von Büchern mußte komplett eingestellt werden.

Die Preisverhandlungen auf vertraglicher Ebene, das sogenannte „Tendering“ verlaufen sehr viel bürokratischer. Die Bibliotheken erstellen Ausschreibungen,

die in Fachzeitschriften wie „European Journal“, „Bookseller“ oder „Publishing News“ veröffentlicht werden. Die Library Supplier erstellen für diese Ausschreibungen Angebote. Teilweise gibt es eine Vorqualifikation z.B. durch einen Fragebogen. Dann werden von den Bibliotheken die Verhandlungsdokumente („tendering-documents“) an die Library Supplier verschickt. Daraufhin erstellen die Supplier einen Materialienordner, der die Preise und eine Beschreibung des Service enthält. Manchmal werden auch Präsentationen in den Bibliotheken durchgeführt. Abhängig vom Erfolg der Verhandlungen werden dann Verträge mit einer Laufzeit von einem bis zu fünf Jahren abgeschlossen. Dieses Verfahren erfordert natürlich einen erhöhten Arbeitsaufwand von beiden Seiten, bietet aber auch eine geregelte Verhandlungsbasis.

Generelle Auswirkungen auf die Public Libraries

Allgemeiner Konsens der befragten Bibliotheken war, daß die Abschaffung der Buchpreisbindung in Großbritannien negativ zu beurteilen ist. Der direkte Einfluß auf die Bibliotheken selbst ist aber nicht zu groß. Im Einkauf bekommen die Bibliotheken die Bücher zwar billiger, sie haben aber dafür höhere Folgekosten als zuvor. Vergleichbar mit der momentanen deutschen Situation hatte die Abschaffung als erstes die Verunsicherung des Marktes und der Händler zur Folge. Die Bibliotheken sind hier nur Kunden und müssen keine Bedrohung der Existenz befürchten, wie es vielleicht bei kleinen Buchhändlern oder Library Suppliern der Fall war. Es kann sogar als vorteilhafte Situation für die Bibliotheken gesehen werden, daß sie mit Abschaffung der Preisbindung in der Lage sind zu verhandeln und auch die Library Supplier gegeneinander auszuspielen. In Gesprächen entstand oft der Eindruck, daß Entscheidungsträger diese Situation auch genießen und der eingefahrene Arbeitsablauf interessanter wurde. Auf der anderen Seite bedeutet es für beide Seiten einen erhöhten Arbeitsaufwand. Aus der Sicht der Bibliotheken ist der Markt äußerst intransparent geworden. Früher wurde bei der Firma Farries, einem Library Supplier in Dumfries, mit 10% Rabatt und Bearbeitungskosten pro Buch gerechnet. So beschränkte sich der Wettbewerb zwischen den Suppliern allein auf Lieferzeiten, Service und Buchbearbeitungskosten. Demzufolge waren die Kosten, die der Bibliothek für Serviceleistungen entstanden auf keiner wirtschaftlich realen Basis. Viele Library Supplier boten Preise selbst unter Materialkosten an, um Kunden zu gewinnen.

Heute werden die Kosten für jeden einzelnen Arbeitsgang (Aufkleber anbringen, Einbinden in einen Schutzumschlag usw.) extra berechnet. Unterschieden wird hierbei nach Taschenbuch oder Hardcover und teilweise nach Gattung (Belletristik Erwachsene, Sachbuch Kinder usw.). Manche Supplier unterscheiden auch nach Größe des Buches. Durch die gestiegenen Rabatte, sind die Supplier gezwungen, realistischere Preise für die Buchbearbeitung zu verlangen. Um einen Preisvergleich anzustellen müssen die Bibliotheken schätzen, wieviele Bücher sie in welcher Gattung und in welchem Verhältnis Taschenbücher zu fest eingebundenen Büchern, einkaufen. Schon allein diese Berechnung hat eine hohe Ungenauigkeit zur Folge. Dann müssen die unterschiedlichen Rabatte mit den

Buchbearbeitungskosten verrechnet werden. Da jeder Supplier unterschiedliche Methoden der Berechnung verwendet, ist ein genauer Preisvergleich für die Bibliotheken kaum möglich.

Viele Bibliothekare betonten auch immer wieder, daß die Preise in der Entscheidung nur teilweise ausschlaggebend sind. Besonders wichtig ist für die Bibliotheken auch die Bereitschaft der Supplier, auf ihre Bedürfnisse einzugehen. Dies schließt aber auch einen gewissen Realitätsbezug bei gemachten Versprechungen, wie z. B. Lieferzeiten, ein.

Die Abschaffung der Ladenpreisbindung versetzte die Bibliotheken in die Position, Ansprüche formulieren und definieren zu können und dem Library Supplier, der diesen am ehesten entspricht, den Zuschlag zu geben. Als wichtig wurden hier immer wieder kurze, verlässliche Lieferzeiten und eine möglichst fehlerfreie Abwicklung genannt. Neben der Möglichkeit Ansichtsexemplare in die Bibliothek geliefert zu bekommen, werden die CD-ROMS der Supplier und diverse Listen zur Auswahl der Titel gerne genutzt. Viele Supplier unterstützen die Bibliotheken auch organisatorisch oder finanziell bei Autorenlesungen, interner Weiterbildung oder in der Öffentlichkeitsarbeit.

Aus der Sichtweise der Bibliothek, könnte man einfach zu dem Schluß kommen, daß die Abschaffung der Ladenpreisbindung positiv zu beurteilen wäre. Dies widerspricht aber der Ansicht aller befragten Bibliothekare. Der Knackpunkt ist also die stark verschlechterte wirtschaftliche Situation der Library Supplier. Mit der Abschaffung der Ladenpreisbindung und der Forderung der Bibliotheken nach höheren Rabatten, waren die Library Supplier ihrerseits auf höhere Rabatte der Verleger angewiesen. In einem Interview mit der Firma Farries, einem Library Supplier in Dumfries, wurde deutlich, daß die Abnahmemengen der Library Supplier noch nicht groß genug waren, um dies zu ermöglichen. Die Konkurrenz der anderen Library Supplier und die Verunsicherung durch die völlig neue Situation, veranlaßte die Firma Farries Rabatte bis zur Unwirtschaftlichkeit zu gewähren. Die Preise für Serviceleistungen wurden nach oben gesetzt, um zumindest die anfallenden Kosten zu decken. Auf die Dauer waren die Betriebskosten der Firma so nicht mehr zu decken und die Arbeitsabläufe mußten rationalisiert werden. Faktisch mündete dies in einem erheblichen Personalabbau im Bereich der Library Supplier und in einer Verkleinerung der Lagerbestände. In Großbritannien hatte dies den Konkurs und die Schließung von Library Suppliern

zur Folge. Andere wurden, wie auch die Firma Farries, aufgekauft oder schlossen sich zu größeren Unternehmen zusammen.

Für die Bibliotheken bedeutete dies zum einen den Verlust von Lieferanten, sowie weniger Auswahl, aufgrund der dadurch entstehenden Marktkonzentration. Zum anderen wurde die deutliche Verlängerung von Lieferzeiten und die Häufung von Fehlern durch die Library Supplier beklagt. Durch die verkleinerten Lagerbestände ist auch das Spektrum von Büchern, das die Bibliotheken angeboten bekommen, stark verkleinert. Viele beklagten auch den Rückgang von „anspruchsvoller Literatur“, die vor Abschaffung der Ladenpreisbindung noch von den Library Suppliern angeboten wurde. Da die Library Supplier bei diesen Büchern weniger Rabatte vom Verlag bekommen würden, hätten sie auch kein Interesse es den Bibliotheken anzubieten.

So hatte die Abschaffung der Ladenpreisbindung auch negative Auswirkungen auf die Bibliotheken selbst, durch schlechtere Lieferzeiten, schlechteren Service und einem verringerten Angebot.

Die Reaktionsmöglichkeiten der Bibliotheken auf diese Situation waren sehr begrenzt. Lediglich in England gibt es ein Konsortium der Public Libraries zur Stärkung der Position gegenüber den Suppliern. Dieses Konsortium wird in Kapitel 3.2 näher beschrieben.

Das Internet als Alternative zur Erwerbung in Bibliotheken wurde in allen befragten Bibliotheken, durch die Nutzung privater Kreditkarten bereits ausprobiert. Da es aber für die Bibliotheken im Moment nicht möglich sein wird eine Kreditkarte zu Erwerbung von ihrer Stadtverwaltung zu erhalten, wird diese Alternative bis auf weiters nicht genutzt werden. Alle Befragten waren sich aber einig, daß das Internet das Erwerbungsmedium der Zukunft sein wird.

Auswirkungen anhand von Fallbeispielen

Im folgenden sollen drei der befragten Bibliotheken als Fallbeispiele dienen. Die Bibliotheken werden beschrieben und die Unterlagen der Preisverhandlungen, die zur Verfügung gestellt worden sind, werden ausgewertet. Die Unterlagen selbst können, aufgrund des Umfangs, nicht in den Anhang der Arbeit mit aufgenommen werden.

Der Entscheidungsprozeß der Bibliotheken und die ausschlaggebenden Anforderungen an die Library Supplier sollen den Schwerpunkt bilden. Dies wird aber je nach der Art, der zur Verfügung gestellten Materialien, bei jeder Bibliothek individuell unterschiedlich sein.

Die Interviews wurden in allen Bibliotheken anhand der gleichen Methodik durchgeführt. Begonnen wurde mit einem auf Leitfragen basierendem Interview. Hierbei sollte ein Stimmungsbild über die Situation in Großbritannien, die Organisation der Erwerbung und das Verhältnis und die Anforderungen zu den Suppliern untersucht werden. Diese Methode ermöglicht es den Befragten die Situation in ihrer Bibliothek individuell darzustellen und damit neue Aspekte der Diskussion kennenzulernen. Anschließend wurde gemeinsam ein Fragebogen ausgefüllt in dem Fakten abgefragt wurden.

Alle befragten Bibliotheken waren äußerst hilfsbereit, zuvorkommend und gerne bereit alle benötigten Informationen zur Verfügung zu stellen.

Fallbeispiel Royal Borough of Kensington and Chelsea, London

Kensington und Chelsea ist ein zentral gelegener Londoner Stadtteil. In London gibt es 32 solcher Bezirke, von denen jeder ein eigenes Bibliothekssystem, also eine Zentralbibliothek mit Zweigstellen hat. In diesem Stadtteil leben 150 000 Menschen, die durch die Zentralbibliothek, fünf Zweigstellen und einen Bücherbus versorgt werden. Für ältere und behinderte Menschen gibt den „Housebound Service“, der die Bücher in Pflegeheime und Wohnungen liefert. Dieses Bibliothekssystem ist eines der größten in London. Durch seine Größe ist die Bibliothek durch die EU verpflichtet, eine offizielle Ausschreibung für die Library Supplier durchzuführen. Die Supplier können auf diese Ausschreibung hin ein Angebot abgeben.

Die folgenden Informationen sind dem Dokument „Information for Tenders“ entnommen, das 1996 an die Supplier verschickt wurde.

Die Zahlen bildeten die Grundlage der Preisverhandlungen für die verschiedenen Buchgruppen:

Tabelle 1: Ausgaben 1995/96

Category of Library Materials	£
Adult fiction (incl. Paperbacks)	70 000
Adult non fiction	90 000
Reference (incl. Standing Order)	90 000
Urgent	48 000
Children	60 000
Sound Recording	40 000
TOTAL	398 000

Quelle: The Royal Borough of Kensington & Chelsea: Contract for the Supply & Servicing of Library Materials

Die Anforderungen an die Lieferzeiten sind für britische, lieferbare Titel 15 Tage und für ausländische, lieferbare Titel 40 Tage.

Die Kriterien nach denen die Library Supplier im Verhandlungsprozeß bewertet werden sind:

- ?? Effizienter und akkurater Service (einschließlich Lieferzeiten, leistungsfähigem Berichtswesen und Kompatibilität der Arbeitsweisen)
- ?? Angemessenes Angebot an Hilfsmitteln zur Auswahl der Medien
- ?? Rabatt / Kosten
- ?? Andere gewinnbringende Serviceangebote (bibliographische Daten, Unterstützung bei der Öffentlichkeitsarbeit usw.)

Die Library Supplier können sich für eine oder mehrere der in der Tabelle genannten Buchgruppen bewerben. Die Laufzeit des Vertrages beträgt 3 Jahre mit der Option auf Verlängerung.

Die Buchauswahl des Suppliers soll die Bibliothek in der Auswahl von Neuveröffentlichungen, sowie älteren Titeln unterstützen. Dies soll in Form von Listen, elektronisch und einer „Approval Collection“ geschehen. Zusätzlich soll es die Möglichkeit der Vorbestellung wichtiger Titel, noch vor der Veröffentlichung geben, um schnellstmögliche Lieferung zu garantieren. Der Supplier sollte bibliographische Daten, die mit dem Dynix System kompatibel sind, liefern. Diese Daten dürfen von der Bibliothek sowohl für die Katalogisierung, als auch für die Bestellung bei anderen Suppliern genutzt werden.

Bestellungen, die nicht innerhalb von 60 Tagen bei britischen Veröffentlichungen, bzw. 100 Tagen bei ausländischen Veröffentlichungen geliefert werden können, verfallen automatisch. Im weiteren werden Lieferzeiten und -orte, sowie die Form der Rechnungen beschrieben. Genaue Instruktionen über die geforderte Buchbearbeitung, wie z.B. das Einkleben der Barcodes folgen.

In dem Arbeitspapier „Stock Policy and Procedures“³⁵ der Bibliothek wird noch einmal auf den Nutzen der Library Supplier für die Bibliothek hingewiesen. Ziel des Vertrags ist maximale Effizienz des Bestandsaufbaus und die bestmögliche Ausnutzung des vorhandenen Budgets. Dies wird vor allem deutlich wenn man beachtet, daß allein der Buchetat seit 1994 um ca. 40% gekürzt wurde.

Nach der Aussage von Mike Jackson, dem Bibliographical Officer in London, ging der Preis in die Bewertung des Suppliers nur zu ca. 10% ein. Der Service des

³⁵ Bestandspolitik und Arbeitsabläufe

Suppliers wird weit höher gewichtet. Wenn von mehreren Suppliern vergleichbarer Service angeboten wird, ist die Höhe des Rabattes entscheidend.

Ab 1994 bis zur Abschaffung der Buchpreisbindung waren die wichtigsten Supplier:

Farries, JMLS, Holt-Jackson, Peters, Macaulay, TSO

Der wichtigste war zu diesem Zeitpunkt Holt-Jackson weil er eine „Approval-Collection“ bieten konnte. Dennoch war der Service nicht vollständig zufriedenstellend. Im Laufe der Zeit wurde der Anteil, der bei Holt-Jackson gekauft wurde, weniger und schließlich wurden die Geschäftsbeziehungen ganz eingestellt.

Ab 1997 waren die wichtigsten Supplier :

Askews, BMBC, Peters, Macaulay, TSO

Askews überzeugte bei den Verhandlungen und in der Zusammenarbeit durch exzellenten Service, hat aber längere Lieferzeiten als andere Supplier.

Die Rabatte die bei den Suppliers erzielt wurden lagen zwischen 21% und 25%. Eine Ausnahme ist Macaulay, der nur 12% gewährt. Macaulay ist eine kleine aber hoch technisierte Firma mit exzellenten Lieferzeiten. Sie wird von der Bibliothek für alle dringenden Bestellungen genutzt. Eine Bestellung wird einschließlich Buchbearbeitung innerhalb von 10 Tagen bearbeitet. Das Buch ist, nach der Katalogisierung in der Bibliothek fertig zur Benutzung.

Die Aufhebung der Buchpreisbindung hatte hier Einfluß auf den Ausgang der jährlichen Preisverhandlungen. Durch die neuen Verhandlungsmöglichkeiten, die durch den Wegfall des Standardrabattes entstanden sind, wurden auch die Library Supplier, mit denen schon seit Jahren zusammengearbeitet wurde, auf den Prüfstand gestellt. Nach den bereits beschriebenen Kriterien suchte die Bibliothek die Supplier mit den besten Angeboten in Service und Preis aus. Auffällig ist, daß die Bibliothek nach dem Wegfall der Preisbindung mit weniger Suppliern als zuvor zusammengearbeitet. Ein Argument mag sein, daß es durch die verschlechterte wirtschaftliche Situation in diesem Bereich weniger Supplier gibt.

Stichhaltiger scheint aber das Argument des gestiegenen Arbeitsaufwandes in den Preisverhandlungen für die Bibliotheken.

Die Zusammenarbeit mit weniger Suppliern bedeutet weniger Betreuungsaufwand. Vor Wegfall der Buchpreisbindung war das Angebot bei den Suppliern sehr ähnlich, heute bietet jeder ein eigenes Profil. Hier den Überblick zu bewahren ist sehr aufwendig und erfordert Zeit, die in den meisten Bibliotheken durch Personalmangel nicht ausreichend zur Verfügung steht.

Fallbeispiel Birmingham Library Services

Abbildung 4: Central Library Birmingham



Quelle: <http://birmingham.gov.uk>

Die Birmingham Library Services sind eines der größten Bibliothekssysteme in Europa. Die Bevölkerung von fast einer Million Menschen, wird mit 39 Zweigstellen, einer Gefängnisbücherei, einem dem „Housebound-Service“ in London vergleichbaren „Home-Service“ und einer Zentralbibliothek mit 3,8 Millionen Medieneinheiten versorgt. Mit 7,5 Millionen Verbuchungen pro Jahr wird dieses Angebot auch rege genutzt. Zusätzlich gibt es noch einen Schulbibliotheksservice für 480 Birminghamer Schulen.

Die Stadt selbst ist durch die bunte ethnische Mischung aller Nationen stark geprägt. 21,5% der Bevölkerung sind nicht-britischen Ursprungs. Sie soll durch die Bibliothek eine Zugangsmöglichkeit zu Informationen, auch in ihrer Muttersprache, bekommen.

Die Bibliothek soll mit ihrem Bestand Studenten der drei Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen genauso unterstützen, wie den großen Anteil der Kinder, die die Bibliothek nutzen.

Der Buchetat beträgt für 1997/98 1,8 Millionen Pfund und Verträge mit Library Suppliern werden deshalb durch eine offizielle Ausschreibung gemacht.

Die Bereiche die nicht von Library Suppliern sondern von spezialisierten Händlern beliefert werden sind:

- ?? Fremdsprachige Bücher
- ?? Großdruck Bücher
- ?? Materialien zur Weiterbildung
- ?? Periodika
- ?? Literaturkassetten
- ?? Regierungsveröffentlichungen
- ?? Videos
- ?? Community Information
- ?? Noten und Musikalien

Die bibliographischen Daten der Supplier sollten im MARC Format per Diskette, DAT oder ftp übertragen werden. In der Bibliothek wird die Anwendung DS Galaxy 2000 verwendet.

Die Anforderungen die an einen Library Supplier gestellt werden, sind wie folgt definiert:

- ?? Die Fähigkeit ein breites und relevantes Angebot an Büchern und anderen Materialien zu beschaffen und zu liefern. Falls notwendig auch ausländische Produkte.
- ?? Der Wille und die Fähigkeit als strategischer Partner der Birmingham Library Services zur Weiterentwicklung des Service im Rahmen unserer Erwerbungspolitik zu agieren. Insbesondere die Aufgabe der Revision der Bestände und die Erstellung von Listen, die unseren Bedürfnissen entsprechen.
- ?? Gute Geschäftspraktiken bei der Vermittlung von qualitativ hochwertigem Service und Service Management, unterstützt durch eine nachvollziehbare effiziente Verwaltung.
- ?? Der Wille und die Fähigkeit Zeit und Fachwissen gemeinsam mit den weiteren von uns ausgewählten Library Suppliern zu investieren.
- ?? Die Zusage zu „Electronic Data Interchange (EDI)“ als zukünftige Basis zur Weiterentwicklung des Service.

- ?? Die Fähigkeit zur Lieferung (ob per Ansichtsexemplar, bei der Bestellung, durch Show-Room usw.) eines breiten Angebots von Materialien, zur Deckung unserer Anforderungen und zur Erfüllung unserer Spezifikation durch sofortige und effiziente Lieferung von Materialien sowie die Erzeugung von Dokumentation.
- ?? Der Wille und die Fähigkeit zur Unterstützung und Zusammenarbeit bei der gemeinsamen Werbung für Veranstaltungen und Aktivitäten.
- ?? Die Fähigkeit Daten hohen und beständigen Standards, zur Unterstützung der Katalogisierung und für den Benutzerkatalog zur Verfügung zu stellen.

Die zu vergebenden Aufträge an die Supplier sind auf 10 sogenannte Pakete aufgeteilt worden:

- 1) Wöchentliche Ansichtsexemplare, Einkauf in Show-Rooms, Listen zur Überarbeitung des Bestandes für Kinderbücher **£ 230.000**
- 2) Schulbibliotheken
 - 2a) Vierzehntägige Ansichtsexemplare für Kinderbücher **£ 50.000**
 - 2b) Lieferung von Bestellungen an einzelne Schulen. Bestellvolumen im letzten Jahr **£ 250.000**. Diese Summe kann nicht garantiert werden.
- 3) Wöchentliche Ansichtsexemplare von Sachbüchern und Belletristik für Erwachsene **£ 250.000**
- 4) Lieferung von „Light Fiction-Serien“³⁶ im Rahmen einer Standing Order
- 5) Lieferung von Listen oder CD-ROMS der bevorstehenden Veröffentlichungen für Belletristik und Sachbücher. Zusätzlich sollten bibliographische Daten eines üblichen Standards (UK MARC) zur Verfügung gestellt werden. **£ 60.000**
- 6) Möglichkeit zum Besuch und direkten Einkauf in Verkaufsräumen für Sachbücher und Belletristik für Erwachsene **£ 95.000**
- 7) Lieferung einer Standing Order und regelmäßig erscheinender Veröffentlichungen, für die Central Reference Library. Eine Liste der angeforderten Titel ist erhältlich. Zusätzlich sollten kostenlose Prospekte für Informationsstände geliefert werden. **£ 150.000**
- 8) Lieferung von Einzelbestellungen für Benutzeranfragen oder Titeln, die aus anderen bibliographischen Quellen ausgewählt wurden. Hierbei kann es sich um

³⁶ Hierzu zählen Thriller, Western, Horror, Science Fiction, Fantasy- und Liebesromane.

Veröffentlichungen kleiner Verlage und von spezialisierter oder akademischer Art handeln. **£ 150.000**

9) Lieferung von Ansichtsexemplaren zur Überarbeitung des Bestandes. Die Lieferung erfolgt auf Abruf mindestens ein Mal im Jahr. Jede Sammlung wird aus ca. 50-100 Büchern bestehen. **Pro Sammlung £ 4.000 - £7.500**

10) Lieferung von Büchern der fünf wichtigsten asiatischen Sprachen durch Ansichtsexemplare und Besuch der Verkaufsräume. Hier kann eine Aufteilung zwischen zwei oder mehr Suppliern erfolgen. Es sollen Sachbücher und Belletristik für Kinder und Erwachsene abgedeckt werden.

Die Library Supplier sind aufgefordert in ihrer Bewerbung darzustellen, wie sie den Bedürfnissen und Anforderungen, die an sie gestellt werden, gerecht werden wollen.

Die Buchbearbeitung sollte getrennt berechnet werden, um die weitere Bearbeitung in der Bibliothek zu ermöglichen.

Die Lieferung der Ware direkt in die Zweigstellen sollte in den Kosten enthalten sein.

Die Evaluation erfolgt im Rahmen von Gesprächen alle sechs Monate. Dabei werden folgende Kriterien in Betracht gezogen:

Essentiell

?? Die Lieferung eines breiten Angebotes von Veröffentlichungen innerhalb der ausgewählten Kategorie

?? Die schnelle und effiziente Erfüllung von Bestellungen

Wünschenswert

?? Lieferung bibliographischer Daten und anderen Informationsmöglichkeiten auf hohem Standard

?? Einkaufsmöglichkeit in Verkaufsräumen verlässlicher Größe und breiten Angebots

?? Wettbewerbsfähige Preise zur Buchbearbeitung mit durchgehend hohem Standard

?? Absolute Genauigkeit bei der Rechnungsstellung

- ?? Vereinbarungen in Administration und Management im Sinne hoher Qualität und eines flexiblen Service für Birmingham
- ?? Hohe Leistungsstandards
- ?? Nachvollziehbare Weiterentwicklung des Service, besonders im Bereich der elektronischen Kommunikation
- ?? Die Nutzung einer qualitativ hochwertigen Datenbank mit Daten neuer aber auch älterer Veröffentlichungen
- ?? Der Wille und die Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit dem Händler unseres Computersystems, zur Weiterentwicklung des Service
- ?? Gewährung eines guten Rabattes

Ab 1994 bis zu Abschaffung der Buchpreisbindung waren die wichtigsten Supplier:

JMLS, Peters, Greenhead (Cypher), Starbooks

Die Rabatte die von den unterschiedlichen Library Suppliern während der Preisverhandlungen 1997 geboten wurden, waren so ähnlich, daß die Bibliothek die Qualität des Kundenservice als Bewertungsmaßstab zugrunde legte. Die Aufhebung der Ladenpreisbindung hatte direkte Auswirkungen auf die Erstellung der Spezifikation für die Library Supplier. Die veränderte Auswahl der Supplier, ist nach Aussage der Bibliothek nicht auf die Aufhebung der Preisbindung zurückzuführen.

Ab 1997 waren die wichtigsten Supplier :

Askews, Dillons, Peters, B&MBC, Starbooks

Auffällig ist hierbei, daß es sich bei der Firma Dillons um keinen traditionellen Library Supplier, wie die anderen handelt. In Großbritannien ist Dillons eine weit verbreitete Kette von Buchläden. In Birmingham, in der Nähe der Bibliothek, ist eine Zweigstelle dieser Kette, die von der Größe her mit der Buchhandlung Hugendubel in München vergleichbar ist. Nach Aussage von Bryan Gamble, dem Bibliographical Officer, ist die Auswahl in dieser Buchhandlung weit besser als in den Show-Rooms der Supplier.

Die Rabatte, die die Bibliothek in den Preisverhandlungen erzielen konnte, lagen zwischen 21% und 25%.

Birmingham Library Services ist die einzige der befragten Bibliotheken, die Mitglied in einem Konsortium, dem Central Buying Consortium, ist. Bis zum Jahr 2000 ist die Bibliothek aber nicht in den Vertrag des Konsortium eingebunden. Die Spezifikation schien den Bedürfnissen der Bibliothek nicht angemessen. Die Bibliotheken konnten nur mit dem gesamten Buchetat in den Vertrag des Konsortiums aufgenommen werden. Ab 2000 wird es neue Preisverhandlungen des Konsortiums geben. Dieser Vertrag bietet auch die Möglichkeit, nur Teile der Erwerbung durch das Konsortium zu tätigen. Die Bibliothek in Birmingham wird sich voraussichtlich mit ca. 20% des Etats beteiligen.

Organisatorisch gibt es eine leitende Bibliothek, West Sussex in Südengland. Zusätzlich gibt es eine Lenkungsgruppe. Diese erstellt die Spezifikation und trifft sich alle vier bis sechs Monate mit den Suppliern. Sie ist für die Kontrolle der Library Supplier zuständig und sammelt dazu die Informationen aus den Mitgliedsbibliotheken. Das Konsortium hat gegenwärtig Verträge mit drei Library Suppliern. Die Bibliotheken können ihren zugesagten Etat nach Bedarf innerhalb der drei Supplier aufteilen.

Über das Für und Wider eines Konsortiums läßt sich sicherlich eine eigene Arbeit schreiben. Tatsache ist, daß Konsortien im Öffentlichen Bibliothekswesen in Großbritannien wenig verbreitet sind. Genaue Angaben zu erhalten war leider nicht möglich, aber aus den Aussagen der befragten Bibliotheken läßt sich schließen, daß es in Großbritannien maximal zwei Konsortien, in diesem Bereich, gibt. Wissenschaftliche und Akademische Bibliotheken scheinen diese Form der Erwerbung intensiver weiterentwickelt zu haben, da Veröffentlichungen zu diesem Thema im Internet zu finden sind³⁷.

Die Frage stellt sich, in wie weit höhere Rabatte an Konsortien, für die Library Supplier noch wirtschaftlich sind. Im Falle des Central Buying Consortiums gibt es weiterhin für jede Bibliothek individuelle Buchbearbeitung und die Lieferung erfolgt dezentral. So gibt es für die Supplier keine Kostenersparnis, mit der die höheren Rabatte gerechtfertigt werden könnten. Aus der Sicht der Bibliotheken ist

³⁷ Vgl. Ball, David / Pye, Jo: Library Purchasing Consortia. Internetadresse siehe Literaturverzeichnis.

der finanzielle Aspekt sicherlich entscheidend. Gleichzeitig müssen bei der Erstellung der Spezifikation sicherlich Kompromisse mit den anderen Bibliotheken geschlossen werden, bei denen die individuellen Bedürfnisse der Bibliotheken zurückstehen müssen.

Fallbeispiel Aberdeen City Libraries

Aberdeen ist die drittgrößte Stadt Schottlands im Nordosten der Insel. Das Bibliothekssystem ist mit 18 Zweigstellen, einem Bücherbus und einem „Home-Service“ gut ausgestattet. Trotzdem ist auch hier die finanzielle Situation, wie in vielen anderen Bibliotheken, schwierig. 1996 hatte die Bibliothek noch einen Etat von £ 653.700, der innerhalb von drei Jahren auf £ 409.200 reduziert wurde. Die Bibliothek führt keine Preisverhandlungen nach EU Reglement durch. Wie bereits beschrieben, basieren die Preise auf einem Gentleman Agreement ohne rechtliche Bindung. Die Bibliothek schreibt die Library Supplier direkt an und erfragt auf Grundlage der Etatzahlen die Angebote. Die Summen können gegenüber den Library Suppliern nicht garantiert werden, da zum Beispiel durch eine Haushaltssperre keine weiteren Käufe mehr möglich wären. Hierbei ist der persönliche Kontakt zwischen Händler und Bibliothek besonders wichtig. Der englische Supplier Askews war zu Verhandlungen auf dieser Basis nicht bereit. Die Bibliothek mußte einen Mindestbetrag sicher zusagen, um Rabatte festlegen zu können. Mit den schottischen Firmen Farries und Cawdor, die seit Jahren den Hauptanteil des Budgets der Bibliothek in Aberdeen bekommen, waren Verhandlungen auf Basis der voraussichtlichen Zahlen möglich. Die Preise beziehen sich auf das Haushaltsjahr, das in Großbritannien von 1.4. bis zum 31.3. eines Jahres ist.

Im folgenden sollen nun die Angebote, die die Bibliothek während der Preisverhandlungen 1996/97 erhalten hat verglichen werden. Vor der Abschaffung der Ladenpreisbindung erhielten die Bibliotheken immer 10% Rabatt. Die Kosten für die Buchbearbeitung waren als einziger Wettbewerbsfaktor sehr niedrig und beliefen sich z.B. bei der Firma Farries auf £0,10 pro Buch. Dabei waren sowohl Taschenbücher als auch Bücher mit festem Einband, jeder Größe eingeschlossen. Die Vergleichsrechnung soll mit diesen Zahlen

durchgeführt werden, da es nicht möglich war, die Preise der Buchbearbeitung aller Supplier vor Abschaffung der Ladenpreisbindung zu erhalten.

Cawdor Book Services Limited, Glasgow

In diesem Angebot gibt Cawdor die Zusage eine „Approval Collection“, also eine ausgewählte Sammlung von Ansichtsexemplaren an die Bibliothek zu liefern. Die Bibliothek kann die Nutzung dieses Service jederzeit beenden und muß keine Zusagen über Mindestausgaben machen. Über die Nutzung wird es regelmäßiges Feedback zur Weiterentwicklung geben, um den Ansprüchen gerecht zu werden.

Preise:

Sachbücher und Belletristik für Erwachsene	20% Rabatt
Buchbearbeitung	£ 0,40 pro Buch

Für Ansichtsexemplare, die in der Bibliothek verbleiben, wird keine Buchbearbeitungsgebühr erhoben.

Auf alle Einkäufe, die in den Verkaufsräumen des Suppliers getätigt werden, gibt es ebenfalls 20% Rabatt.

Vergleichsrechnung:

Für einen Roman, in festem Einband, zu einem angenommenen Ladenpreis von £ 16,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung: £ 15,39

Angebot vom 5.1.97 £ 13,99

T.C. Farries and Co. Limited, Dumfries

Die Firma Farries bietet zur Auswahl der Bücher den Service eines Bücherbusses. Dieser Bus kommt ein Mal pro Woche nach Aberdeen und die Bibliothekare können vor Ort auswählen.

Preise:

Sachbücher und Belletristik für Kinder und Erwachsene, Bücher für das Reference Department	16 % Rabatt
Buchbearbeitung	
Taschenbücher	£ 0,02
Hardcover	£ 0,38

Vergleichsrechnung:

Für einen Roman, in festem Einband, zu einem angenommenen Ladenpreis von
£ 16,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung:	£ 15,39
Angebot vom 5.11.96	£ 14,65

Für ein Taschenbuch zu einem angenommenen Ladenpreis von
£ 8,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung:	£ 8,19
Angebot vom 5.11.96	£ 7,55

Books for Students, Warwick

Das Angebot der Firma Books for Students enthält neben der Approval Collection eine CD-ROM zur Vorauswahl der Bücher. Die CD-ROM erscheint ein Mal im Monat und enthält auch Informationen über zukünftige Veröffentlichungen. Der Rabatt von 20% bezieht sich auf alle Käufe bis zu einer Gesamtsumme von £ 50,000. Ab dieser Summe wird für alle weiteren Käufe 25% Rabatt gewährt. Die voraussichtliche Gesamtsumme liegt bei £ 70,000

Preise:

Sachbücher und Belletristik für Erwachsene	20%-25% Rabatt
Buchbearbeitung	£ 0,20 pro Buch

Vergleichsrechnung:

Für einen Roman, in festem Einband, zu einem angenommenen Ladenpreis von £ 16,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung:		£ 15,39
Angebot vom 01.04.97	bei 20% Rabatt	£ 13,79
	bei 25% Rabatt	£ 12,54

JMLS Library Services, Nottingham

Das Angebot der Firma JMLS schließt eine CD-ROM, Listen über bevorstehende Veröffentlichungen und elektronische Informationen zur Katalogisierung und Buchauswahl ein. Die angebotenen Rabatte basieren auf einem Vertrag, der mindestens eine Gesamtsumme der Ausgaben von £ 30.000 vorsieht.

Preise:

Sachbücher und Belletristik für Erwachsene	30% Rabatt
Standing Order regelmäßiger / jährlicher Erscheinungen	15% Rabatt
Kinderbücher	18% Rabatt

Buchbearbeitung:

Schutzumschlag	£ 0,35
Fristzettel	£ 0,10
Stempel der Bibliothek	£ 0,10
Signaturaufkleber	£ 0,10

Vergleichsrechnung:

Zur Vereinfachung wird volle Buchbearbeitung angenommen (£ 0,65)

Für einen Roman, in festem Einband, zu einem angenommenen Ladenpreis von £ 16,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung:	£ 15,39
Angebot vom 06.02.97	£ 12,54

Browns Books Library Services, Hull

Die Firma Browns Books ist kein reiner Library Supplier, wie die vorhergehenden Beispiele, sondern ein Großhändler der seinen Service auch auf Bibliotheken ausgeweitet hat. Der Rabatt ist abhängig vom Verlag des Buches und beträgt entweder 10% oder 30%.

Bücher die durch die Approval Collection oder in Verkaufsräumen des Suppliers gekauft werden erhalten 2,5% mehr Rabatt. Für monatliche Sonderangebote werden auch 10% mehr Rabatt gewährt. Bestellungen vor Veröffentlichung sind drei Monate im voraus möglich. Eine Einkaufsmöglichkeit über das Internet besteht seit 1998.

Preise:

Sachbücher und Belletristik für Erwachsene	10% bzw. 30% Rabatt
Buchbearbeitung	
Taschenbücher	£ 1,00 pro Buch
Hardcover	£ 1,25 pro Buch

Bücher die größer als 12 inch, also größer als 30,48 cm sind und Taschenbücher in Übergröße sind in der Buchbearbeitung teurer.

Taschenbücher Übergröße	£ 1,20 pro Buch
Hardcover Übergröße	£ 1,40 pro Buch

Vergleichsrechnung:

Ein genauer Vergleich mit den anderen Händlern ist bei diesem Angebot nicht mehr möglich. Zur Erstellung der Vergleichsrechnung sollen ein Taschenbuch und ein Hardcover, in normaler Größe, ohne die weitere Vergünstigung durch Sonderangebote oder Verkaufsort, angenommen werden.

Für einen Roman, in festem Einband, zu einem angenommenen Ladenpreis von £ 16,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung:		£ 15,39
Angebot vom 6.11.97	bei 10% Rabatt	£ 16,54
	bei 30% Rabatt	£ 13,14

Für ein Taschenbuch zu einem angenommenen Ladenpreis von £ 8,99

Preis vor Abschaffung der Buchpreisbindung:		£ 8,19
Angebot vom 6.11.97	bei 10% Rabatt	£ 9,09
	Bei 30% Rabatt	£ 7,29

Durch dieses Beispiel wird deutlich, wie groß der zeitliche Aufwand der Bibliotheken ist, die Rabatte und die Buchbearbeitungskosten der verschiedenen Supplier zu vergleichen.

Anhand des bisher verwendeten Beispiels „Roman in festem Einband, Ladenpreis £ 16,99“ sollen in Tabelle 2, die Preise der Supplier verglichen werden.

Tabelle 2: Preisvergleich

Cawdor	£ 13,99
Farries	£ 14,65
Books for Students	£ 13,79 (20%) £ 12,54 (25%)
JMLS	£ 12,54
Brown Books	£ 16,54 (10%) £ 13,14 (30%)

Ab 1994 bis zur Abschaffung der Buchpreisbindung waren die wichtigsten Supplier der Aberdeen City Libraries:

Farries, Cawdor, Askews, Holt Jackson, Books for Students, Blackwells

ab 1996 waren die wichtigsten Supplier:

Farries, Cawdor, Askews, Blackwells

Die Firmen Holt Jackson und Cawdor trafen zu diesem Zeitpunkt eine Vereinbarung, daß Holt Jackson Bibliotheken in Nordschottland nicht mehr beliefern würde.

Die Firma Books for Students traf eine Buchauswahl in der, für die Bibliothek wichtige, schottische Verlage fehlten. Trotz der günstigen Preise, war dieser Aspekt der Bibliothek wichtiger, so daß die Zusammenarbeit beendet wurde. Die beiden wichtigsten Supplier für die Bibliothek sind Farries und Cawdor. Da beides auch die einzigen in Schottland ansässigen Library Supplier sind, gehen sie in der Buchauswahl besser auf die Regionalen Bedürfnisse Schottlands ein. Die Rabatte, die von den Library Suppliern bei den letzten Preisverhandlungen gewährt wurden, lagen zwischen 16% und 25%.

Für die Aberdeen City Libraries ist die Buchauswahl, die der Library Supplier bietet, wichtiger als der finanzielle Aspekt. Insofern hat die Abschaffung der Buchpreisbindung auch keinen Einfluß auf die Auswahl der Supplier gehabt.

Schlußfolgerungen / Ausblick

Direkten Einfluß auf die Bibliotheken hatte die Aufhebung der Ladenpreisbindung zunächst nicht. Wohl aber auf den Ablauf der folgenden Preisverhandlungen. Auch die Library Supplier, bei denen die Bibliotheken schon seit Jahren ihre Bücher kaufen werden genauer betrachtet. Die Bibliotheken formulieren ihre Ansprüche gezielter. Nachteilig wirkt sich für die Bibliotheken die intransparente Angebotssituation aus. Jede Bibliothek muß Berechnungen, über die geplanten Erwerbungen anstellen, um die Preise der Anbieter vergleichen zu können. Hier entsteht für die Bibliotheken ein erhöhter Arbeitsaufwand.

Die Situation der Library Supplier hat sich seit 1995 deutlich verschlechtert. Die verringerten Gewinnspannen müssen durch Rationalisierung, Personalabbau und kleinere Lagerbestände kompensiert werden. Ist dies nicht mehr möglich folgen Konkurs oder Aufkauf. Für die Bibliotheken bedeutet dies den Verlust von Lieferanten und weniger Auswahl, aufgrund der dadurch entstehenden Marktkonzentration. Durch die Mehrbelastung des verbliebenen Personals der Supplier, häufen sich Fehler bei der Buchbearbeitung, Lieferung und der Rechnungsbearbeitung. Durch die verkleinerten Lagerbestände sind die Lieferzeiten länger und die Auswahl der Bücher ist, zugunsten gut verkäuflicher Bestseller, kleiner.

Die Abschaffung der Ladenpreisbindung versetzte die Öffentlichen Bibliotheken in Großbritannien in die Lage, ihre Bücher trotz erhöhter Bearbeitungskosten preisgünstiger zu erwerben.

Trotzdem kamen alle befragten Bibliothekare zu dem Schluß, daß die Auswirkungen, die die Abschaffung der Ladenpreisbindung auf die Library Supplier, hat auch die Arbeit in der Bibliothek negativ beeinflusst. Das eingesparte Geld wiegt die Mehrbelastung in den Bibliotheken nicht auf.

Ein Übertrag auf die Situation in Deutschland, für den Falle einer Abschaffung der Ladenpreisbindung hier, ist möglich. Auch in Deutschland könnte der Wettbewerb der Händler Einfluß auf die Bibliotheken haben.

Auf die Frage, wie sich deutsche Händler in diesem Falle verhalten könnten, empfahl Frau Matthews der Firma Farries vor allem eine Betriebsanalyse, eine Untersuchung über die genauen Kosten der Buchbearbeitung und ein vernünftiges Maß bei der Gewährung von Rabatten.

In der Studie „Report into the Effects of the Abandonment of the Net Book Agreement“ der Cranfield School of Management gehen die Autoren auf die Einflüsse des gesamten Buchmarktes ein. Die Ergebnisse dieser Reports und die Erfahrungen der Bibliothekare, in den durchgeführten Interviews, decken sich. Für weitere Untersuchungen wäre die Situation der Wissenschaftlichen und Akademischen Bibliotheken interessant, da bei der Erwerbung andere Schwerpunkte gesetzt werden. Eine Kosten-Nutzen Analyse der Konsortien aus der Sicht der Bibliotheken und die Wirtschaftlichkeit dieser aus der Sicht der beliefernde Supplier wäre eine Betrachtungsweise.

Die Diskussion in Großbritannien die Ladenpreisbindung erneut einzuführen, ist weiterhin lebhaft. Für das deutsche Bibliothekswesen kann man nur hoffen, daß die Europäische Kommission die Beibehaltung der Ladenpreisbindung ermöglicht.

Literaturverzeichnis

- Ansell, Elaine: Some effects of the end of the Net Book Agreement. In: New Library World. Vol.99, Nr.144, S.248-253.
- Astbury, Raymond (Ed.): Libraries and the book trade: Papers delivered at a Symposium held at Liverpool School of Librarianship. London: Clive Bingley. May 1967.
- Barker, R.E. / Davies, G.R. (Ed.): Books are different: An account of the defence of the Net Books Agreement before the restrictive practices in court in 1962. London: Macmillan. 1966.
- Becker, Jürgen (Hrsg.): Der Buchhandel im Europäischen Binnenmarkt: Symposium des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels am 6. und 7. April 1989. Frankfurt a. M.: Buchhändler-Vereinigung GmbH. 1989.
- Bider, Markus: Mögliche Strategien des Buchhandels bei Aufhebung der Preisbindung. Basel: Max Bider. 1987, Lizentiatsarbeit eingereicht bei Prof. Dr. W. Hill Betriebswirtschaftliches Institut Basel.
- Curwen, Peter J.: The UK Publishing Industry. Oxford: Pergamon. 1981.
- Everling, Ulrich: Buchpreisbindung im deutschen Sprachraum und Europäisches Gemeinschaftsrecht. Baden-Baden: Nomos. 1997
- Everling, Ulrich / Rürup, Bert / Füssel, Stephan: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher ökonomischer und kulturhistorischer Sicht. Hrsg. Börsenverein des Deutschen Buchhandels. Frankfurt a. M.: Buchhändler-Vereinigung. 1997.
- Fishwick, Francis / Fitzsimons, Sharon: Report into the Effects of the Abandonment of the Net Book Agreement. In: British National Bibliography Research Fund Report 91. London: Book Trust. 1998
- Franzen, Hans: Die Preisbindung des Buchhandels. München: C.H. Beck. 1979
- Großhardt, Holger: Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse nach Europäischem Gemeinschaftsrecht. Konstanz: Hartung-Gorre. 1995. Diss. Juristische Fakultät Universität Konstanz eingereicht bei Prof. Dr. K-H Fezer.
- Grundmann, Herbert: Buchhandel zwischen Geist und Kommerz: Grundsätzliches aus drei Jahrzehnten. Bonn: Bouvier. 1984
- Henning, Hans G.: Marktstruktur und Markverhalten im deutschen Buchmarkt: Eine industrieökonomische Analyse der Buchpreisbindung. In: Nomos Universitätsschriften Wirtschaft. Band 34. Baden-Baden: Nomos. 1998.

- Langbein, Heike B.: Die Buchpreisbindung in der EWG. In: Europäische Hochschulschriften Reihe II Rechtswissenschaft. Band 803. Frankfurt a. M.: Peter Lang. 1989. Diss. Univ. Bonn.
- Library Booksellers Group of the Booksellers Association: Library Bookselling under the Net Book Agreement. Ohne Ortsangabe: Ohne Verlag. 1987
- Richter, Thomas: Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher: Fallbeispiel Schweden. In: Mainzer Studien zur Buchwissenschaft. Band 3. Hrsg. Stephan Füssel. Wiesbaden: Harrassowitz. 1995. Diss. Univ. Mainz.
- Sauppe, Eberhard: Dictionary of Librarianship. München: K G Saur. 1996.
- Stöckle, Wilhelm: ABC des Buchhandels: Wirtschaftliche technische und rechtliche Grundbegriffe für den herstellenden und vertreibenden Buchhandel. Würzburg: Lexika. 1998.
- Stumpp, Henning: Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse: Wettbewerbsbeschränkung oder Regulierung zur Beseitigung von Marktunvollkommenheiten? Baden-Baden: Nomos. 1999
- Wemms, Michael (Ed.): Libraries and the Book Trade. Papers presented at the Weekend Conference of the Hertfordshire County Library Satff held at Offly Place. November 1968.

Internetadressen

Börsenverein des Deutschen Buchhandels:

Neuigkeiten und Hintergründe zur Preisbindung. Stand 15.7.99

<http://www.boersenblatt.net/liste.php3?rubrik=37>

Berichte und Kommentare zur Preisbindung. Stand 15.7.99

<http://www.boersenblatt.net/liste.php3?rubrik=38>

Ball, David / Pye, Jo:

Library purchasing consortia: Achieving value for money and shaping the emerging electronic marketplace. Stand 29.7.99

<http://educate.lib.chalmers.se/iatul/proceedcontents/pretpap/ball.html>

Morey, Daniella L.:

The Net Book Agreement and the culture of publishing at the turn of the century. Stand 29.7.99

<http://cs3.brookes.ac.uk/schools/...ublishing/culture/1997/morey.html>

Gesprächsverzeichnis:

Person	Institution	Datum	Inhalt
Herr Grube Herr Wunderlich Herr Grudowski	ekz.bibliotheksservice ” HBI	16.07.99	Organisatorischer Ablauf Definition der Fragestellung
Mr. M. Jackson	Royal Borough of Kensington and Chelsea, London	06.08.99	Interview
Mr. R. Phillips	Cardiff Coubty Council	09.08.99	Interview
Mr. B. Gamble	Birmingham Library Services	11.08.99	Interview
Mr. A.R. Johnston	Dumfries and Galloway Council	13.08.99	Interview
Mrs. J. Matthews	Farries Limited	13.08.99	Interview
Mr. N. Bruce	Aberdeen City Libraries	16.08.99	Interview

Anhang

Anhang A: Brief an die Bibliotheken

Anhang B: Protokolle der Interviews mit den Bibliotheken

Anhang C: Protokolle der Interviews mit der Firma Farries

Anhang D: Fragebögen

Anhang E: Brief der Booksellers Association

Carola Schönfeldt Eduard-Pfeiffer-Str.8 70192 Stuttgart Germany

Dear Sir or Madam,

my name is Carola Schönfeldt and I am a German student of the FH Stuttgart Hochschule für Bibliotheks- und Informationswesen – University of Applied Science.

I am writing my diplom dissertation about the abandonment of the Net Book Agreement in the UK and the effects on the aquisition habits of public libraries. Therefore I would like to come to your library for an interview. I am planning to come to STADT on the DATUM.

I would be especially interested in your aquisitions policy and your cooperation with library suppliers before and the differences after the abandonment of the Net Book Agreement.

I would be happy to phone you about an appointment on Thursday the 29th of July.

I should be glad of the opportunity to visit your library. If you need any further information, I would be happy to supply it immediately. I look forward to hearing from you.

Yours sincerely

Leitfragen Interview Bibliotheken:

1. What is your general opinion about the abandonment of the NBA in GB?
2. How did it influence your library?
3. Did the organisational or staff structure of your acquisitions department change after the demise of the NBA?
4. Which library supplier was most important to you before the demise of the NBA and why?
5. Which library supplier is most important to you today and why?
6. What did you expect from your library supplier in the tenderings?
7. How did the service change?
8. Is it more important for you to have high discount or cheap servicing?
9. If you are part of a buying consortium, could you describe how it is organized?
10. How important are non traditional library suppliers for you?
11. Could you imagine buying your books in the internet?

Ergebnisse der Interviews

Interview mit John Smith (Adult Lending) und John Grant (Support Services),
Aberdeen City Libraries, Central Library, Rosemount Viaduct, Aberdeen AB25
1GW am 16.8.99

Frage 1)

I think it might appear to be the right thing to do in the age that we are living in. I think it's proved to be more of a negative thing. They were safeguarding prices. There's probably holding prices what not should be. But on the other hand there were more book distributors, there were more sources perhaps to get books than it appears to be the case now. And I think in that respect I would say it's having a negative effect on the whole book trade. And hasn't really worked I think to any advantage at all. And the big question is really how much more do libraries for example save than they would have done otherwise. For the sake of saving a few pounds here and there literally over a period of a year a lot more sources have disappeared.

Frage 2)

It didn't influence us so much. I think it was for the first time it made us look beyond our normal suppliers. So that instead of automatically saying we know where we're buying most items from and just sticking with that. We then have to look and see what each book supplier was offering. Partly out of interest it wasn't all to save money in the beginning. It was more that there was a different ball game for them to play. They know how to do something different and as a library going to choose books we in turn really had to wait and see how it would all turn out.

Frage 3)

No it didn't at all. As I say the way it's all come out is that we ended up asking more questions about not what they could supply, that was the funny thing more how much...bigger discounts. And to see what we could get from the existent suppliers. And others who hadn't supplied us before would perhaps get in touch and say: „We can offer you this.“ But in terms of what we internally did the structure didn't change.

Frage 4)

Organised? Disorganised? Again that has changed since the NBA stopped but again I don't know if it's really because of the NBA. Maybe it was the catalyst that made it turn. We have continued to use suppliers with books on approval. Basically we also have gone to local shops which we used to do take things out of listings, various types of listings. That part hasn't changed but some of the suppliers have. I think that doesn't make us choose differently. It's just put us in different directions from time to time.

Frage 5)

Probably two. I mean in Scotland there's always been two main book suppliers based in Scotland. And I think most library authorities have tended to go to them for a large amount of the book fund. It would be Farries and it would be Cawdor. Farries based in Dumfries, Cawdor based in Glasgow. But significantly both companies are no longer Scottish owned. They are actually owned by international companies. There's an effect of the Net Book Agreement. They've all got to cut their closure merge or look for other people to support them in the way as it used to before.

Is the main reason that they are Scottish that they are your main book supplier?

Yes. Partly because Scottish books have a small market. Really in the scheme of things. If you have a Scottish library or a city authority as we are then you really want to be sure that things that we see or things we may miss hopefully our book supplier will pick up on. The reality is although any book supplier can supply any book if you want to give him an order the Scottish two I have mentioned are more able to put Scottish books in front of us. It's not cutting covers I think in these days there are so many other things that we are doing. Selection should be important and have it's place. The actual...is that we're all pushed by time sometimes. So it's better to know that Scottish supplier can supply certain things. There is a purchasing organisation, shall we say, or supply organisation called Cypher, which you may or may not have heard of. They can supply anything, but if you're asking for approvals from them they won't necessarily put Scottish publications in front of you. Just to give that as an example. Another example a few years ago we changed who

we bought paperbacks from. Again because financially it was a good deal or better deal than we'd had. They were called Books for Students based in Lemington down south. They could supply most titles. But significantly there was a couple of Scottish publishers that they didn't. They would if you requested the actual item but in terms of approval collections prior to purchase they didn't do it at all. For a simple reason they didn't get a good deal from them as a publisher and therefore couldn't pass it on to us. And so therefore there was a gap in their supply. I think maybe that's perhaps the biggest significance. It hasn't been that the libraries directly have affected. It's maybe the indirect effect that libraries have had because of the NBA. We have to watch if we go for the big cut, the savings from our supplier. We really need to ask ourselves what is the saving in money but what do they still supply we expected them to. Some suppliers only supply some things, most supply the general titles. But there is a few suppliers that clearly can be a wee bit more specialised. If you don't remember that you may end up cutting your material supplied. Generally we would be missing out in what we should have been based where we are.

Frage 6)

I've mentioned two, Farries and Cawdor. I don't know the figures at the moment for what has happened this year. But our intention is that Cawdor in Glasgow and Farries in Dumfries would more or less get a fair share of the budget, they don't get the whole of the book fund clearly we do go elsewhere, but in terms of being the largest supplier for us both of them should come out fifty fifty. They may not but they should.

So for you it's not a question of changing service after the abandonment of the Net Book Agreement?

No. After the abandonment of it it's more a question of people are offering bigger discounts, that's good. But what is our price for it? In supply of materials. We didn't make an error we still got paperbacks cheaper by going to Books for Students but in the end of the day it proved that we still had to go to other sources to get the material we would normally have bought. Where is the saving in staff time for example if the supplier you go to because it's cheaper you still have to do something else after it. You could argue that it isn't as cheap as it used to be and as I said in the beginning the fact that it was a standard ten per cent before kept everybody in the game. Book suppliers don't need to look over their shoulder as long as they could supply in a certain time and had a good turnover. Libraries knew they got ten per cent. At least when the book fund is announced you knew roughly how far that can go. If you can buy a book for variation in price in a way you have to juggle, is it better getting that one item cheaper or still getting up a regular supply of materials that you always knew you could get from somebody else. The other thing what I should mention too is that a number of suppliers before the Net Book Agreement used to also for a token charge produce plastic jackets put on book labels, barcodes did all these things for you if you wished. At literally a few pence more per item. Once the Net Book Agreement goes they can give you higher discount but they will charge you a more realistic sum for doing these things as well. In Aberdeen's case we only usually get just the jackets. I know there are library authorities who ask for labels, get everything done elsewhere. If they were gonna get charged an extra pound a book or two pounds a book compared to ten pence a book before. Then again the question is which funds are gonna pay for people, well really just the cost that it is running a book shop for example or a book supplier. They lower the price on the book but they may charge you for the service. That hasn't affected us so greatly because we tended to do our own servicing. But I think a number of library authorities would have found that a rather large increase in that side of it.

Frage 7)

We haven't tendered. I think when it first came about we stuck a general letter out telling everyone. I wasn't myself involved. Have a wee word with John Grant maybe he can help. Letters do go out to suppliers saying: „This financial year, what can you do for us.“ And things like that. And then you wait for something to come back. In the case of Cawdor and Farries and maybe even Askews in other authorities, they are the book suppliers that we deal with very regularly. We tend to know what the name of the game is there. Others will write to us saying: „I can supply you with are you interested.“ And then it takes on from there. In the main though we haven't gone down the road of having to tender and having to tell the council we must go with this company because they are the cheapest. Or they are this or that. Maybe there's coming the day where it will happen. But we've tended to be fairly settled in our minds to what we want and when we wanted. Our book fund has been hit quite hard in the last couple of years and that has forced us bit to go down a bit of the road to say: „What can you do for us if we put so many thousands your way.“ But that's not quite the same. We do not proper tendering as such. Because if you do proper tendering the decisions are not with us and we could end up with a supplier who can't supply regular Scottish

material. The tender would have to say: „I want to see a thousand books per year that are Scottish, can you manage it?“ Obviously you can't pitch tender in the way you want it. But up to now my impression is that most of the purchasing since the NBA went has all been financially oriented. Which leads you into little...

So the prices are rather sort of short term discussions or how are they fixed?

What we are deciding who we are going to buy from?

This on the one hand side and how much discount you get then from the library supplier?

We're all tending to drift into the middle now. As far as I know I think Cawdor give us I think a per cent ney³⁸ much what Farries give us. Or it might be one per cent less or something like that. But they say their servicing will be cheaper than Farries will be so by the end of the day you're really comparing like with like. I think it's the Cypher, that collection of people who are supplying things, there is a number of book suppliers are signed up to them and all goes through one agency. These kind of people are really sticking-up³⁹ to the beams and saying: „Here am I selling cheap are you interested?“ For a lot of the general buying what goes on you can say well yes but the cause is that we don't see other things that we still have to spend time looking for. The saving becomes less and less. As far as I understand the turn of the year tend to be on the basis that people realize we can't just spread our money everywhere any more. For we've been hit really hard over the last two years means that we are, it's not because of the Net Book Agreement going, it's because of the much much fewer funds we've got, that has made us be more selective in where we should buy from, and what we will get by the end of the day. Everyone has had to take a cut that way round from us. We do still try to get the best deal we can but we are not squatting on it and thinking on it we must get 20%. If it is books we're talking about the standard seems to be round 15% to 20%. But there is always a hidden cost to that in servicing. If it is audio material you seem to be able to get 20% quite easily. The learning process is there is more to it than simply saving money. Which is what we are been presented with. How can we make our money go further. We can make it go further by going for the best deal we can get. But we loose out on other variations of selection.

Frage 8)

Bereits beantwortet

Frage 9)

Bereits beantwortet

Frage 10)

No we are not. I would be disappointed if we were.

Why?

Because we lose control not just of own buying power. As part of the consortium you've got more power. You've got more money to say here is what we want to do with it. But you're actually sharing that power with others in the consortium. Their goals and their policies of selection may be slightly different. In the end of the day we are all going to want to get what we want out of it. I don't think the achievements are further.

Frage 11)

The Internet, that may come one day. It's all arranged of course and one did wonder why can't libraries certainly do the same. I don't think they've worked out a way of payment yet. Because clearly that is the way to go in things that we know we don't need to see. There are certain non-fiction books and certain fiction writers that we don't need to look at the physical book to know that's what we want. But there are always items of non-fiction that you need to see regardless, the format all sorts of things. I think that we could exclusively only buy over the Internet for example. But did I say red tape bureaucracy? How would a council pay for these things over the Internet. Councils don't have credit cards. It's all done on invoices and quoting order numbers and all sorts of things like that. I suppose they'll have to work through the system first before they do that. Small bookshops and bookshops locally we always buy paperbacks and other quick items from.

³⁸ Schottischer Ausdruck für weniger, nicht

³⁹ hochnäsigt, arrogant

But we also get local material from there far quicker than we would even from Cawdor or Farries. One example the Manchester United manager Alec Ferguson who used to be manager of Aberdeen football club so there is a big interest in him up here. His biography has been out for a couple of weeks maybe and neither Farries nor Cawdor have supplied it to us yet. It's quicker to walk down the road and pick it off the shelves. There are examples like that where even Scottish ones will get round to you but you know you can nip out get things quicker. That is another aspect to tendering which we don't want to do, personally anyway. But that's another aspect. You want to get things quickly you don't want to have to wait a year and a half to be told: „We're not supplying it now.“ The bigger a company or a consortium is who are supplying your materials then the less interested they are individually seen to give you every single book you want as quickly as they can. You just become part of a set up. The local shops are the main ones but in actual fact there is, I'm talking from a lending point of view but I know according to Jim Pratt⁴⁰ does get lists from other second hand bookstores, backlists and materials. And it's obviously either Scottish or north-east of Scotland oriented. Depending on what part of the service you belong to or what you see as your role there are other ways and means of having to seek our material. And just because it's not brand new it doesn't mean to say we shouldn't have it on our stock. I think if you rely on supply of approvals only then you're not gonna see the whole picture and it will be a lazy way of buying. You need approvals rather than just lists so you know the format that you're getting. You need to keep looking initially at lists or initially other bookshops. You may not get, in fact in Aberdeen you do get discount from the bookshops. I think Ottokars has maybe 10% or 12%, Waterstones is probably about the same and Dillons gives us 15%. ... much for much in some respect. But the bottom line there is speed and get something for a request in your hand. But we use just occasionally a small publisher who doesn't distribute in the usual way. The only way of getting hold of them is not to rely simply on your normal purchasing but go for the independent. The locals are chains, I know but there are still a few independents out there. They'll always carry things for our stock.

Nachfolgend Gespräch mit John Grant

Frage 7)

We don't go through a formal tendering procedure in Aberdeen. I think there are very few authorities in Scotland that do. I believe there might be one or two in England, possibly one in Scotland. But we don't have to do that. I think those who do it it's because their budgets are so large. I think if you're spending more than 100 000 for example with one particular supplier or should I say in one category of books or items you're obliged to tender. We are not obliged to do that so we don't basically. Which does get into lot of paperwork. Any agreements we've had since the demise of the Net Book Agreement have been informal. It wouldn't hold any weight legally. They are a gentlemen's agreement if you like. For example the first year after the NBA went we did obviously speak to all the suppliers to see who would give us the best discount. The arrangement we came to with them at the end of the day was that we would expect to spend x amount of money with each of these people that we finally come to deal with. But there was no guarantee that for example we would I think at a time Farries we probably said to them: „We would expect to spend 100 000 pounds in total for all categories of books.“ with them. That's the adult fiction, non-fiction and children's. On that basis we agreed a discount with them. Cawdor similarly we then would expect to spend a minimum of 50 000 pounds. On that basis they would give a similar level of discount. Askews were a bit more formal about it. We only buy children's books from Askews. They more or less dictated the terms to us. They were saying: „If you agree to spend 80 000 pounds we will give you this like our discount.“ Although they couldn't have heard us to that they were really pushing it a lot more than the others. They really were looking for us to spend that. That's basically how it worked. The key word is expect. We couldn't promise because from our point of view our book fund is cut and we couldn't guarantee even to have it at the end of the year the book fund we were given the beginning of the year. Because certainly three years in a row the fund has been cut. And just last year this was the first time it has happened to us we know it had happened to other authorities before. The council before the end of the financial year had said: „Sorry, but we're gonna have to freeze your book fund.“ Because the council as a whole is overspent. Arts and Recreation is overspent. So we weren't allowed even to spend the money we've been given at the start of the year. We can't really promise certain amounts. If we would have a tendering process it might have saved us that. But I have heard from suppliers reps that even with the tender agreement some English authorities have had funds frozen and they

⁴⁰ Abteilungsleiter des Reference Departments

haven't been able to do anything about it. In that situation it would be up to the supplier to try and bring the term to the court yard. I don't know if any have actually done that.

How long is the period you are discussing about?

We worked on twelve months basis. The financial year is first of April to the thirty-first of March. Any discussions with suppliers were on that basis. Aberdeen council is looking at a three year ...policy but as yet nothing has happened. That would help us actually because ...authorities we often find at the end of a financial year that we have to spend money quickly. Because if we don't spend it we lose it. If we don't spend all our bookfunds by the thirty-first of March it goes back to the council. We lose it from our department. It would be much more helpful if we could carry on for the next financial year. And spend a bit more...perhaps. It doesn't happen to a great extent. We do purchase very well, as you know we have a monthly budgetary control statement. We have a pretty close scrutiny what we spend on. You know what it's like there is always some money at the end of the year you perhaps have to spend because the books you have in order haven't come through. Suppliers haven't been able to supply them within the financial year. So we have to cancel those orders and spend the money on books we can immediately get to hand. Perhaps going out to the book shops instead.

Interview mit Bryan Gambles (Head of Information Management and Networking), Birmingham Library Services, Central Library, Chamberlain Sq. Birmingham B3 3HQ am 11.8.99

Frage 1)

Personally I don't think it has done the publishing in England any good. So I have a personal opinion that it's not been a very good thing. From the point of view of the library we are certainly able to buy more books because we can secure higher discounts. I think it has arguments for and against. I don't think library supply has got any better or any easier since it was abandoned. I have lots of different opinions on that. Even before I didn't know whether to decide this is a good thing or a bad thing and it should be abolished. It's made a big difference to the way in which library supply and the book trade in this country is conducted. But even that has been confused by the factors like Internet Trading and the big american bookstores coming into the UK. They've all made a difference the way the books trade works here. I don't have a ..simple it was a good thing it was a bad thing to answer that question.

Frage 2)

I think only in a limited way so far. We put out to tender again our book supply contracts in 97. So it had an immediate impact on the way in which we wrote the specifications for those. We were obviously able to secure a considerably high discount for mainstream titles that we wanted to buy. And we had to take price a bit more into consideration when we were considering how we were going to award the contract. It's made life more complicated because you have more things to think about. Possibly because Birmingham is a complicated authority. We have one of the biggest central reference libraries in Europe. We have a use of population that is very diverse. We have a very high percentage of minority ethnic communities living in Birmingham. The range of material that we buy is very great and it's not always been that material that you can get good discounts on after the Net Book Agreement. The acquisition has actually become more complicated, more interesting but more complicated.

Frage 3)

No. It had done about two years previously and we didn't see any reason to change that.

Frage 4)

We are quite conservative I think in the way we organise book selection. We delegate budgets and responsibility for book selection to individual library managers. The librarians who manage one of our community libraries would be responsible for buying books for their library. In the Central Library we have staff with specialist responsibility for subjects and they buy in those own areas. It's quite devolved. We have a lot of people involved in book selection and that hasn't changed. I still think that is one thing we need to get to examine again. But it's seen as being in keeping with some developments in the way that the local authorities operate which are to try and push responsibility to managing services out into community, into local managers rather than trying to hold them in centrally. It's been interesting. We didn't change that fundamentally when the Net

Books Agreement went and we haven't changed it since but I do think we have to have a look at it. The way it is organised is that we still have the responsibilities with the local managers. But there is obviously some co-operation amongst them and stock is moved around libraries. So it's not as if each library acts as if it was completely on its own. But they are responsible for it. They have their own budget. The way in which they choose is we still have books on approval send to us and we buy from those. I would think maybe 20% to 25% of the book fund is spent in that way. I can go through how the rest is selected if you like but that's roughly how much is done in that way. There is a significant amount because of the way in which we are organised which is bought on standing order, so prescriptions, periodicals and standing orders to monograph series. That counts probably about another maybe 15% of the book fund. Then we do a number of visits either to a big local bookshop which is a big branch of Dillons, soon to be renamed but Dillons at the moment, and we also do sharing visits mainly to Peters which is a big childrens library supply company. They have their headquarters in Birmingham so that's useful because that's local. A lot of material is spent in that way from buying off shelves. Certainly one of the major things we've noticed in the last few years is that the stock of the bookshops has improved while the stock of the library supply companies has got worse. They may be the best people to get you something if they haven't got it but their stock holding is not as good as it used to be any more. So there are four varieties in what way we run selection. These are probably the main ones anyway.

Frage 5)

We've awarded contracts now on four separate occasions. We started in 1990 for one year, and then we did it all again in 1991. We did one year pilot and then 1991 to 1994, 1994 to 1997 and 1997 to 2000. Each time we have made different choices of suppliers for different reasons. Before the Net Book Agreement the main supplier was a company called JMLS who are no longer in existence they have been taken over into a larger company now called Cypher. JMLS were our main supplier of adult books up to 1997. Peters in Birmingham are our main supplier of children's books. We have a number of other companies with significant amounts of the budget. In 1997 Peters retained the children's supply contract and the adult supply contract has come to Askews. You're probably familiar with that. So we changed contracts in 1997 but I wouldn't want to give you the idea that we changed because anything had happened to do with the Net Books Agreement.

What have been your main reasons to change your main suppliers? In terms of servicing or pricing?

It wasn't in terms of pricing when we went to tender in early 1997. The discounts we were offered were pretty much the same. By all the big companies there was only one or two per cent difference. So we were choosing on the quality of the customer service that they could offer to us. I think it's as much about their attitude towards customer servicing and the commitment to giving you the customer what you want. I think that was the main reason why we chose Askews rather than JMLS at that occasion.

Could you describe the service most important to you?

I don't think it's any particular service. I used the word attitude before. I think that's what it is. As a library authority we have certain things that we want the supplier to do. The supplier can take a number of a purchase. They can either say: „Yes we can do everything.“ or they can say „We are trying to do, we can't do it that but we could perhaps do it this way instead. Askews did things like that so we had a good relationship with them. They are trying to understand what we wanted to do and delivers services in that way rather than saying always: „Yes of course, we can do that.“ and then failing to do it because there is temptation in companies when contract time comes around just to promise you anything. I think with JMLS we felt, I can say this now the company is no longer around, the commitment their ability to get quality service right and not to make too many mistakes. They cut too many corners to bring their own cost down so they could improve discounts. But the monitoring we've done over a period of three years between 1994 and 1997 was just finding too many mistakes that they were doing. It was costing us a lot of time and money to put those right. But there is no one thing I could say they did that badly and Askews did it well. It was a state of mind and a commitment to getting things right.

Frage 7)

I think I've just described it actually. We wanted somebody who would work with us and trying to understand what we wanted to do and with us to deliver that. One of the most important things for us has always been to get access to a very wide range of stock. To do that we can't use one supplier. Just on the side: the last time I looked Birmingham bought more unique titles in one year

than any other library...in the UK. And we buy more. We bought half as many, so we bought about 90 000 and the next authority was by round 60 000. So that is a long way for which are the reasons I gave you earlier on. What that's meant was that I can't rely on any one supplier. None of them is equipped to deliver the range of buying way methods to deliver the range of stock. So we have always tried to pick suppliers who could deliver what they could do but not rely on them for everything which is why we as well as Askews and Peters we have mentioned we use Dillons locally. We spend about 10% of the book fund with them. And we use another company called BNMBC. They deal with a lot of standing order publications so about 15% of the book fund goes there because nobody else can do that sort of business. I suppose we try not just to say we are going to pick a supplier and then ask them to do everything. But to use the contract process to understand what the supplier is good at and use them in that way.

Frage 8)

There wasn't an immediate break. All changes you see are quite gradual. What was evident was that the pressure the companies were coming under to give higher discounts. Therefore to reduce their own cost was causing them to begin to lay off staff and reduce their resource base. The quality of service was beginning to deteriorate because they were under pressure to deliver low prices rather than high quality. I think in a library we have shared responsibilities for that. Lots of other authorities were pushing them to give them the lowest possible price, the highest possible discount. That was the most noticeable thing. There is no one thing they would come back and say: „can't do that“ but there were general changes of attitude and ability to respond quickly and effectively to what we wanted.

Frage 9)

Wurde bereits beantwortet

Frage 10)

Yes, in the sense that we are members. We are not currently part of the consortium contract. We are members of a consortium called Central Buying Consortium. It's probably the biggest. It's got about ten library authorities in it most of which are county library authorities. Their contracts run at the moment over the same period as ours. When I looked at the specification that they were preparing in 1997 I felt that this wasn't right for us. But they will go out to tender for the year 2000 in the same way that we will. The consortium is changing in the sense that in 1997 the sense was very much you need to be in the contract. So your whole bookfund, you're either in or you're out. What we now have is a position in which the contract, the people who administer the contract for the consortium their...has been taken now we want you in how much can you be in for. So I think we will join in for probably about 20% about 400 000 pounds of the book fund. I think the reason for that is that that is the sort of amount of material that seems to me that we have in common with the other library authorities. That one contractor can buy efficiently. There would be no point for a consortium trying to do our standing orders because no other library authority in the consortium is interested in that. So we would be giving contracts for companies who are not capable of delivering that sort of material. So we are not in the contract but in the consortium we will be signing up to for the next time around.

How does it work?

There is a lead authority. In the book purchase consortium it's West Sussex a library authority in the south of England. There is a small group which acts as a steering group. Which pulls together the specifications and meets every four to six months with the suppliers to monitor how it's been done. The lead authority is responsible for monitoring performance and gathering performance information in from the other authorities. The contracts are with three library supply companies. Basically authorities are free to use whatever mixture of the business they wish to give to those three companies they can do that. They are all offering different services and different discount rates. For example Peters again here in Birmingham they offer within the consortium the lowest discount rates. But a lot of people want to use Peters because they have an excellent stock of children's books. The company offering the highest discount of the three is Books for Students which is based in Lemington just outside Birmingham. But they are not prepared to offer approval collection. So if you want approval collections then you can't get it of that company. You've got to go to the other one. So depending what you want and how you use it. So it's reasonably flexible. I think that works all right for the consortium. Whether it works or not for the supply companies is...

Frage 11)

Very important. We buy a lot with Dillons. Quite simply it's the range of stock they've got on offer. They have so many more titles available in their showroom, in the shop than any supply company really could or should have. There is more choice and that's important. We also use a whole range of smaller suppliers. We use suppliers particularly for community language books. Specialist suppliers which tend to be very small and very specialized. We use also suppliers and shops to supply black writing, black studies material written in English but maybe published in Asian countries or in America or Africa. Most of the mainstream library supply companies are very quarrel to that sort of material. We use other suppliers for community information material, for English as a second language. There are all sorts of little supply companies. They probably wouldn't call themselves supply companies if you asked them. They just regard themselves as booksellers, bookshops. They are crucially important to us but of course they are not in the position to give big discounts. They are not in the position to do electronic trading, they are not in the position to offer a very wide range of services. They just happen to have good books. They are very important to us.

Do you buy directly from the publisher as well?

We do but we very much prefer not to. Simply because it's horrendously complicated. The publishers are not efficient in supplying books to libraries. That's not what they are for. They expect to sell them to bookshops or to library supply companies. There are occasions when we buy from publishers. Usually either when we have no choice or when the discount that we're being offered is just too big to ignore. But usually it's not a good thing. It's inefficient. When I save money on the price... but it costs us more to actually buy the book.

Frage 11)

We don't buy books on the Internet. I mentioned that it's something that is obviously beginning to affect the way that the book trade in the UK is working. We don't buy books on the Internet cause I suppose last time I looked at it, about a year ago...and certainly the strong feeling I had was that the companies that were trading on the Internet were quite well set up to supply books to individuals but not particularly well set up to supply books to organisations, to institutions. I don't think city councils financial systems would ..very well with trading on the Internet. We've had individual members of staff who ordered a book for the library through the Internet and that causes us problems. They are just bypassing all the procedures. We keep looking at it at the moment we don't use it for buying books but it's going to come isn't it.

Interview mit Mr. R. Phillips (Principal Officer) und Shaun ... (Services Officer),
Cardiff County Council, Central Library, St. Davids Link, Frederick Street,
Cardiff CF1 4DT am 9.8.99

Frage 1)

I think it has been in general not a good thing from a library point of view. It's had the abandonment we automatically got ten per cent discount for all our supplies and usually a very modest economically unrealistic charge for whatever servicing and processing. The abandonment of the Net Book Agreement has meant that suppliers are ... to give the largest possible discount. They cut their own cost and profit margins to the bone and one get the feeling that with many suppliers they are operating in lost leader situation. They are cutting their charges in the short term hoping to get rid of the competition. In the medium term to be left with a sellers market themselves perhaps in an awful situation at the end. In the meantime to keep themselves going they have cut their own running cost largely by merges in the case of people like Farries and CypherIn the event they are cutting staff. One of the main consequences for us has been a decline in the standard of the service we have received from suppliers. Since the Net Book Agreement went in September 1995 we noticed a tremendous rise in the number of mistakes made by suppliers. I've been Services Officer now for twelve years and a mistake by a conventional library supplier was a very rare

thing either in invoicing or the details of the material supplied. But nowadays it's common place. Now it's surprising when there is a week without a major error by one of our suppliers. Certainly on paper we are able to buy more books for the pound. But we don't know the book trade being the unorthodox organisation that it is what exactly has happened to real costs of book production. We don't know what publishers profit margins are, we don't know what distributors profit margins are. We don't even know what their basic costs are. Getting some sort of view on what the realistic consequences for the book trade, which libraries are a part of, is very very difficult. We don't know what constraint is placed on publishers deciding what to publish. What is the position of the retail trade deciding what they stock. Certainly I could say with confidence that from the library suppliers they are now carrying far smaller stocks than they used to. They are being much more cautious about the orders they place with their wholesalers. Which means that we often have to wait longer for multiple copies for instance. The classic case which rings to mind is Hannibal Lector the latest one We placed our order on the tenth of June confidently expecting the supply within a week of publication and it was actually nearly four weeks after publication that we eventually got all our copies. So we don't know what is actually going on.

Baring in mind we don't quite know what's happening with the publishers but that particular book is a very badly produced book. The binding on it, it's almost a paperback with a case round the outside. I feel that publishers are cutting their cost as well so they can offer lower prices to the retailers and anyone else selling books. You're getting a big discount but I don't think the price reflects the actual costs incurred in producing the book. Especially with a book like that where they are expecting large sales anyway. I know one of our librarians was quite horrified when she saw the book. But when you look in the actual bookshops all the publications were exactly the same. Not produced at very high quality.

Another effect with library suppliers has been that they are getting, and this is an assumption on my part of observation nobody has actually said this they are getting more and more reluctant to stop material which can't be defined as popular. The heads of the department in the Central Library here were looking for academic and research level material much at the time in Science and Humanities, the Arts, Business Information material. They are constantly complaining about the lists of available material they receive from suppliers which is what they rely on to do their selection, don't cover the sort of material it used to. Material of undergraduate level and above now rarely appears on the suppliers list. A couple of years ago it was a matter of pride that they gave us a reasonable overview of everything that was being published. We could rely on getting sight of say ninety per cent of all published material in this country. Now we have actually got to go and search out the sort of material which is produced by the University of Wales Press, University of Manchester or University of London. Or things like the Academic Press Publishers which specialise in serious graduate level and above material which is again an additional work trade on library staff. The reason the library suppliers are not telling us about this material is that it is material on which they can not get discounts themselves from the publishers and distributors. There is no discount to pass on to us. It is not attractive

material for them. They have a very low profit margin in hands, so they aren't interested in selling it on to us.

You generally get the same discount on all books you buy?
Generally yes.

Frage 2)

The changes in library supply gave us a smaller range of suppliers to deal with. We have to be much more careful in deciding what suppliers we deal with. Supplier A will offer us twenty per cent discount on the sort of budget we can commit to for the given financial year. Supplier B will offer us thirty per cent for the same amount of money to be spend on the same sort of stock. But Supplier A with the lower discount will also be charging us much less for servicing stock. For putting protective jackets on, for sticking in date labels and barcodes etc. We've got to look at unit costs each supplier is going to charge us. Which means that quite elaborate calculations have got to be done. When we are looking, as we have to now, at cuts in our own book fund in the past few years, we are trying to get best value in terms of books per pound. On the other hand that doesn't give us room to look at the quality of the service the different suppliers offer. So we may as we on paper have to ...we have got to save as much public money as we possibly can. We go to the supplier who offers us the most books per pound, the most books for our money. But that supplier may be the one who has the slowest supply time for instance. And with so many of the books now having a short shelf life. They are of public interest only a relatively short time after publication it's vital we get things quickly and accurately. We order seven copies we don't want three, we don't want seventeen we want seven. When mistakes are being made and delays are rising there are often costs being attached to high discounts. Which we find it is very very difficult for us to budget for and allow for.

So we struggle on as we did before

Frage 3)

It didn't change as a result of the NBA. It changed for other reasons. That was a coincidence. Had the NBA been the only change that occurred in that particular period there would have been no staff changes.

Frage 4)

Because we used to have about seven, eight years ago where each branch library did its own stock selection. They had a budget allocated and it was the branch librarian's decision what they bought. However as a result of reorganisation within local government and cuts in funding for all public services, not just libraries we found ourselves with a lot less money. To make that money go further we centralised the stock selection. We now have groups of librarians who look at particular areas of stock. Very broad areas. We have a group of half a dozen librarians looking at children's material, half a dozen looking at adult paperback fiction, large prints and talking books. Another group looking at non-fiction and they select with branches. Each central department also chooses its own stock because they have a rather different perspective. They offer a different sort of service so they still

control their own budgets. But for the nineteen branches we've got they choose co-operatively. They buy for counting not just for individual branches. They meet monthly and they use largely supplier CD-ROMs and supplier lists to choose their stock.

And again because our book funds have been cut so much we buy a lot less.

And we also have a stock circulation system where material circulates regularly between branches. This isn't an option it's ...to our computer system, to our stock acquisition process. Books go for a particular branch for three or four months and then move on.

Frage 5)

We played the market. There were no differences between them. They charged us the same servicing, they gave us the same discount.

We would have selected our suppliers on other situations like a particular supplier may be strong in supplying children's books. Askews always made sure that all of their books were strengthened and to a quality that give a good shelf life. Similarly Morley's had a similar situation with the children's books as well. We would select all our suppliers on those kind of criteria. And take particular types of stock for particular suppliers. We didn't have a one supplier who supplied all our material. It didn't make any difference to us.....

And which suppliers did you use for which area?

We tried them all one time after another.

Askews broadly ...in children's stock. And we used to use Farries for non-fiction stock for the branches because they had a van which used to go out. The rest of the stock, adult hardback material fiction we went to Menzies for because it was a question of convenience. They supplied a quarterly fiction list two or three months in advance of publication which is very convenient for us. And it was divided like that as a supplier had a new service to offer we would give it a try, take advantage of it.

We used Holt Jackson sometimes.

We used local retailers.

At one point we used Books for Students until one time we decided that their quality of service was dropping. Therefore we left them and went buying somewhere else. We could pick and choose to a certain extent. It was based on the quality of service I suppose rather than the actual prices...So if the quality of service dropped we found another supplier. We had the luxury of having suppliers to choose from.

Frage 6)

We developed a formula whereby we as soon as we know what the book fund is and how much there is to spend on particular areas of stock like children's books, adult paperback fiction, large prints etc. We write to all the suppliers and say: "This is what we've got to spend in particular areas of stock. What

discount can you give us what will your servicing charges be. What commitment can you give us on supply time.“ And their replies depends on who we go to for the next financial year. We ...so far have split between two suppliers. So again as we said we are still not putting all our odds in one basket. But there are still going only into two instead of seven, eight, nine as they used to.

So you've far less suppliers now than you used to?
Far less, yes. Just the two.

Which ones are they?
Askews and Cypher.

How often do you tender? Every financial year?
Not formally, no. It's not a legally binding agreement. It's an arrangement rather than formally...

We'd look at it every year.

Frage 7)

Discount is usually the overriding factor. Well to be honest cost but discount and servicing charges. It's usually guaranties about the sort of information they would make available to us for selection. The sort of lists they would provide, how comprehensive they can be, how regularly they will provide them. We would like to do as much of our ordering of adult material pre publication as possible. We like to see how easy they make this process. Those would be the main criteria.

Frage 8)

Some of the companies we have been dealing with were merged or went out of business particularly the smaller ones. The smaller suppliers wouldn't remain in business like Triggers in Bath which contracted and began to specialise. Our only local library supplier went out of business. Far fewer to choose from and more complicated decisions to be made in choosing between them.

Frage 9)

It's a balance between the two. We have to have all these complicated mathematical formula to work out. The way I try to deal with it is pick out an example cross section of our stock and say we're going to be spending 3350,00 on paperback children's 500,00 on children's picture books 1000,00 on popular adult paperbacks and so on and see which the different servicing charges have a balance out the enforcement, which we'd mentioned the discount from the particular areas of stock. Then see who would give us this cross section of stock the cheapest.

At the end of the day it is how much it cost us overall. We are not gonna go for a big discount and high up servicing. We've got to see beyond that...

Frage 10)

No.

Frage 11)

The local bookshops we use because we like to think of ourselves as being very responsive to readers requests for particular books which we do not have on stock. One of the selection groups which I mentioned looks exclusively at requests readers have made for things which we don't have on stock for one reason or another. May turn out they're out of print, may turn out that they're a bit too specialised or expensive for us to buy. But every readers request is looked at by a group of librarians. Of course if you deal seriously with readers requests it is one of the standards by which as a library service we are judged. If a reader puts in a request for a book we do not have it on stock and there are several copies in a local shop. Then we will go there to buy it rather than sending in an order and perhaps taking six weeks for the books to come in. One of the staff will go across pick it up and it will be on stock the same day. So we use local bookshops for that sort of thing. Of course we have a commitment because we are a Welsh local authority, we have a commitment under the Welsh language act to provide a reasonable cross section of Welsh material. Not just in the central library. It has to be available in branches as well. Unfortunately conventional Library Suppliers can't buy that. So we go to a supplier not strictly local. They are based in Swansea which is about thirty miles away. We go to them for Welsh language stock. We also have heavy use of Non-European language material, particularly in the Central Library. Chinese, half a dozen Indian languages, I think thirteen now. ...conventional library suppliers don't have that so we go to specialists. We get Gujarati books from a Gujarati bookseller, Urdu from another bookseller and Hindi from another bookseller. That cuts a swathe out of the money we've got to offer conventional suppliers. We also because we are a regional centre and a business centre we stock a high proportion of government publications. Which again we go to the Stationery Office Publications Centre. We get Music Scores from a specialist supplier because again we have a high demand for our regional profile, a cultural centre etc. Maps we go to a local bookseller for. The commercial material most of that we buy straight from the publisher. This is annual publications, reference works, specialists business, company information again we go to individual publishers. They don't give us a discount as good as the supplier would but they will send the book by return. They supply much faster than a conventional supplier would. If you are buying something which has a shelf life of twelve months if it takes maybe two months for you to get it on the shelf even if you've been given a fifteen per cent discount on it you still lost fifteen per cent of the value of the book by not getting it. We can get it by returned post and that saves the money and delivers the service. Those are the main categories of things we don't buy with conventional library suppliers. 70% of our budget is spent with conventional library suppliers. The rest of it goes elsewhere.

Frage 12)

Yes I think that is a facility we would like to use. But the problem is that most Internet booksellers demand use of a credit card and that isn't available to us. We might have sacrificing members of library staff who are willing to use their credit cards...This is a tiny proportion on what we spend to use it substantially isn't feasible at the moment. Although it is something we would

like to do and obviously we will have to in the future. We are starting to order from our suppliers electronically but there are an awful lot of technical glitches to be ironed out before we can do this consistently.

Interview mit A.R. Johnston (Principal Officer) Dumfries and Galloway Council, Ewart Library, Catherine St. Dumfries DG1 1JB am 13.8.99

Frage 1)

I was anti at the time and still am. I think what has happened has really confirmed what we thought would happen is that choice has gone down, cost has gone up and it hasn't actually benefited anybody. The discounts have gone up but the prices have also gone up. The selection of material available from any particular library supplier has gone dramatically down. Stock holding has gone down, has worked against libraries. Probably for publishers but against libraries.

Frage 2)

In many ways it has actually caused us more work than we ever had before. Because when we had the Net Book Agreement in place we had a fixed discount. We therefore negotiated with booksellers based on standards of service. Speed of delivery, completeness of delivery, the standard of the work, for they actually did the servicing they did on the books whether it was good bad or indifferent. Now we spend more time talking about percentage points and discount arrangement than anything else. It's caused a lot more work for very little benefit in fact no benefit to the library service.

Frage 3)

No, not at all. We're probably running with less staff but not because of the NBA just because of local government finance. In general we do not have as much money as we had. Times are difficult in local government so we cut back staff. Which is not what we would have benefited at all. From the demise of the Net Book Agreement we should have added staff for the almost permanent negotiations with library suppliers. But we haven't.

Frage 4)

In a very complicated manner. Dumfries and Galloway is a large, large area. We've got 2500⁴¹ square miles. With 24 branches and four mobile libraries it's a very decentralised service in terms of the delivery of the service to the public, very local. But in terms of the administration and the central support it is very centralised. So we have a very small central support unit here in Dumfries who do all the administration and purchasing and all that sort of work for everybody. Book selection is done basically depending on type of material. It is pretty all done centrally but who does it depends on the type of material. For instance children's material is all bought by the children's librarian. Reference material is all bought by the reference librarian. We only have one of each of these type of staff for the whole region. Adult lending material is slightly different. Adult fiction is recommended for purchase by one of eight librarians who have responsibility for a group of branches. They recommend titles against publishers lists or whatever it happens to be. We then look at that centrally and decide how many copies of any particular book we can afford to buy. It comes down to what we can afford to buy rather than what we would like to buy. We then cut down the requests according to what we can afford to buy. Most of the hardback fiction is bought in reinforced editions, so it's presubscribed. We are buying about nine to twelve month ahead of publication. Adult non-fiction is mainly bought from either showroom visits to suppliers or from key copy which we have with Farries on a weekly basis on a Wednesday. Paperbacks we buy from another set of approvals and key copy provided by another supplier. We also go to showrooms on visits...which is like Askews in Preston or Cawdor in Glasgow and Farries here in Dumfries. Different if not strange means of selecting your stock.

Do you have special suppliers for special groups of books?

We do in terms of things like large print which are specialist publishers but we don't split our book fund from the general library suppliers that way. We just go to whoever we think we will get what we're looking for from. Or it could be down to discounts. All we can get. Get the goods and get them cheapest.

⁴¹ Lt. Microsoft Encarta 99: „Die gesamte Landfläche beträgt 6369 Quadratkilometer.

So if you're looking for a special book you compare the prices?

And go for it, yes! We would incline to watch Farries because they are based in Dumfries. They contribute to the economy of Dumfries. We have some sort of a moral obligation to use them as a first stop for anything we need. And then off to anyone else what they can supply. But that depends on them giving us a good service. If they don't give us a good service we would miss them out and go somewhere else.

Frage 5)

Probably Farries and it's still Farries because they are local. One of the differences between Dumfries and Galloway and most other libraries is we have a national library supplier in the town, so they are convenient. They are local.

What do you regard as good service?

Combination of very good prices and very good service. The ability to acquire and deliver to us in the shortest base of time as possible.

And it's still the same that you're buying most of your books at Farries?

Yes. The NBA hasn't really made any difference to the suppliers that we're using other than the level of discount that the individuals are able to offer us. We will be influenced which supplier we got to by the discount they can offer us. So long as all the other criteria are met. If there were three suppliers and they can all supply we would go to whoever is offering the biggest discount.

Frage 6)

Mit Frage 5 beantwortet

Frage 7)

We don't tender, we don't contract. My theory on this is if we had gone for a contract situation, generally contracts last for two or three years. When the NBA disappeared we got a contract we would have got discounts which were about on average 17% at that time. By not going for contracts and negotiating every three or four months just as life goes on, we were getting discounts of about 20% when everybody else was getting about 17% or 18%. So tendering and contracting actually worked against most authorities. We didn't go down that road. I don't like the idea of being tied to a particular supplier because I don't think you get the best service from being tied to suppliers. You can get better service if they know you can go anywhere you like and you only go to them if they give you the service that you are looking for.

So you discuss the prices for every order?

No we tend to have meetings with the suppliers every three or four months. We will go in based on telling them how we think they have done in the past two or three months. And it will then lead to a discussion about what levels of discounts are now current and we could get another one per cent or two per cent and do it that way.

So it's rather sort of short term tendering?

You could think about it that way. We are not committing ourselves to go to anybody in particular. All we are saying is what would you give us if we do place an order. And they've just got to like it or lump it. They get the business on what they're doing depending on the discounts or the service they offer.

Frage 8)

I think it probably made the suppliers think a bit more about what they were doing. From my view of it the nature of fact has been that very very marked reduction in stockholding the suppliers have. If you look around the showrooms as they are now comparing to the showrooms as they were before the NBA disappeared they shrunk by 50%, 100% in some cases. I was in one supplier last week, not Farries, who had a building which had four floors before the NBA. Two floors full of book stock and there was administration and processing and all the rest of it. Two floors of book stock be now one floor of book stock. I reckon it is at least 100%, well 50% reduction in stockholding which is a lot of stock. What they say is yes they reduced their stock holding but they haven't reduced their range of titles. It's simply the number of copies of any particular book that's reduced. That's their story. I don't think that's true in actual fact.

Which library supplier was this?

If I want to tell you it would be Askews. Not sure I should tell you. In Farries case much the same. They didn't have as big a stock to start with but their stock has definitely considerably reduced. The firm actually went burst, it went into liquidation. How much they blame that on the Net Book Agreement I don't know. It may have been a contributory factor. Other people might tell you it was bad management. Nevertheless the new company obviously is not the same as the old one so it's kind of unfair to compare them. But at the same time just looking at the stock that's available it's definitely much reduced now. They're better than nothing because if the firm had gone into liquidation, them not being bought we would have nothing at all. Looking at the national supply situation in terms of library supply companies a lot less companies are around now than there were before the NBA disappeared. You could probably blame it on the NBA as well. You need to be much more cost conscious, much more profit conscious and much more discount conscious. Because it's funny if you say that Farries blame it on high discounting because that's exactly what they are doing now around the country. They're offering bigger discounts than anybody else and winning a lot of business. Will they be there in six months time?

Frage 9)

I don't think you can actually say either. It's combination. It's the package together you've got to look at. Which is what makes negotiations difficult because you've got to look at the discount plus the cost of servicing. I'm trying to think of the figure that's usually quoted. It's something like for every 10 p⁴² of servicing cost on a book equals one per cent on the discount. I think that's the right figure. I mean the exact would be if they were charging 50 p for servicing and giving you 20% discount that would be exactly the same as charging 60 p and giving you 21% discount. We look at the equation that way and then work out which is the best value package. But yes all other things being equal you go for the most financially advantageous package. You don't go for the most financially advantageous and disregard everything else because this would be a disaster. The other thing you've got to look at is the cost of doing the work yourselves versus the cost of getting them to do it. It could be for instance that somebody says: „Well we give you thirty per cent or forty per cent but no servicing.“ We then have to look at what it would cost us to do it versus the discount we're getting. The answer there is that it is far far less expensive to let the supplier do than actually do it in house. Ourselves it costs us a lot more to do it in house because local government staff are very expensive staff. Salaries are too good. Staff wouldn't tell you but that's the case. Library suppliers can use cheap labour to do it.

Frage 10)

No. As far as I am aware there are no buying consortia in Scotland at all. Although we keep talking about it. I'm not sure whether it would be a good idea. I don't think it would be in actual fact. Because it appears to be two sorts of consortia. There is the kind of consortia who get together and go to a supplier and say: „Our combined purchasing power is six million pounds. Give us a big discount.“ The suppliers would give you a better discount but all the servicing were the same and it was all delivered to one place. If you actually go to him as ten authorities and say: „We're gonna have ten sets of servicing and you'll still have to deliver to ten places.“ The suppliers just turn round and say: „Well, what's the difference? Where's the benefit.“ So not so far. Although we're looking at, it's not to do with the NBA it's more technology, reference material which is now only available in electronic formats. We're looking at establishing a Scottish Call Centre. A Scottish reference library if you like. So that we don't have to buy and Aberdeen don't have to buy it and Edinburgh and Glasgow and all the rest of it. We just have one person buy them and then the sort of if we need it just phone Aberdeen. Another way of cutting costs down.

Frage 11)

Peripheral, really. At one point we did a fair amount of trade with local booksellers. But that doesn't happen any more. It happens for specialist categories of material, local publications maybe only sold by a particular bookseller. We don't use wholesalers directly though we would if we could. We occasionally use publishers who are not mainstream suppliers. Publishers tend to spring up all over the place for particular books. We buy a fair amount stuff directly from different people. But not as a regular thing. If there is something we want we will just go to wherever we can get it basically. But the mainstream 99% of the material is bought through library supplier.

Frage 12)

⁴² Abkürzung für pence

Easily. I'm just waiting for one of the library suppliers to set up an Internet operation. That would to me be a logical way of using technology. Quite interesting. I don't know whether or who had the idea yet in the library supply market. Because it's simple and it's neat and it's nice.

Do you already use it?

For bibliographic research, occasionally. I personally use it to buy books. It works well. It will come.

Interview mit Mike Jackson (Bibliographical Officer), Royal Borough of Kensington and Chelsea, Central Library Phillimore Walk, London W8 7RX am 6.8.99

Frage 1)

Ultimately it will be a bad thing for libraries. In the short term we are getting bigger discounts. But this is largely upset by the fact that we are having to pay much more for servicing charges. It's also created an unstable condition in the library supply trade. We've seen companies going out of business and I think ultimately that will be bad for libraries.

Frage 2)

For five years now we've been required to tender for book supply and the last round of tenders, which we've been operating for two and a half years now started after the end of the Net Book Agreement. In assessing tenders we had to take price into account and we also had to take servicing charges into account and we had to do some fairly complicated mathematics to assess how we could get the best deal. We weren't one hundred per cent going for best price. We wanted to assure ourselves that the service we would get would be adequate from our suppliers. Price only took approximately ten per cent of our scoring on the contracts but it was an important ten per cent. The several suppliers offered several services. The amount of discount offered was decisive.

Frage 3)

No, not at all.

Frage 4)

The book selection has remained the same as well. Most of our books are purchased by approval collections. Our adult fiction and non fiction supplier and children's supplier send us an approval collection on a weekly basis. Most of our done selection is done from approval collections. This is something that we are examining at the moment but this isn't as a result of the Net Book Agreement. When we went out to tender we did ask our suppliers if there would be a bigger discount if we didn't take approval collections and none of them said yes. We expected to get far better terms if we agreed not to take approvals but nobody offered us anything better.

Which suppliers are these?

The successful ones were Askews in Preston and Peters for children's Books in Birmingham. They send us a collection every week and we select from that collection in the case of the adult material if we want to we can keep that book. With the children's material we send all of the books back and order the copies we want. But that's the same system we've had for probably thirty years.

Frage 5)

Our biggest supplier then was Holt Jackson. They originally supplied us with all of our adult lending material and most of the reference material as well. Our business with them were 180 000 pounds a year. We were not entirely satisfied with the service that we were getting. Their share of business fell slightly to 120 000 pounds during the first contract period. We lost them as a supplier altogether in this last round of tendering. They were our most important supplier because they supplied the approval collection from which we did most of our selection. If you're asking how they got to be our most important supplier: We had been dealing with them for many years and they have always provided a reasonably good service and we saw no reason to change to any other suppliers. When you start the tendering process you have to look more carefully at the competition and you need to be accountable why you're choosing one supplier or another. Quite small differences come into apply. If somebody could get you books three or four days faster than someone else that could be an up to give him the contract.

What else do you regard as good service?

Accuracy of book servicing, speed of supply is involved. Efficiency in correcting any mistakes when they arise. The selection facilities that are available and various other facilities like data for the computer system, bibliographic services, booklists and things like that. All these things are taken into account.

Do you get bibliographic information from your library supplier?

To an extent yes. At the moment we don't because we had some difficulty in matching Askews data to the Dynix System. We've been working on it for a couple of years and we still haven't succeeded but I think we are not very far now. Prior to dealing with Askews we were uploading data from JMLS (John Menzies Library Service). They later became Library Services UK and they are now part of the Cypher Group. They were taken over by them two years ago. John Menzies used to have a library supply division. It eventually split up from the Newspaper division, that's when it became JMLS.

Frage 5)

After the abandonment it has to be Askews. We place 150 000 pounds worth of business with them every year. This is our biggest one. We are largely very satisfied with them they provide a very good service but there are little deficiencies in speed of supply, they tend to be rather slow. But everything else is good.

Frage 6)

We wanted an efficient method of selecting newly published material and backlist material. We wanted them to be prepared to supply us with data for our computer system. But we made it clear that we would only be taking data from one supplier. So we wanted them to commit themselves to providing full range of data for instance including children's material even if we didn't give them children's business. We wanted a good rate of discount. And we wanted to be convinced that they could provide an efficient service and would support any promotional activities that we have. For instance libraries quite often run events to promote books and library suppliers will help in contacting authors and inviting them to come along and they may well pay any expenses. I give you another example: We ran a seminar for library staff last year on methods of selection and Askews were very good. They contacted other librarians from around the country who were using particular methods of selection and invited them to come along and talk to us. And they provided speakers themselves.

Frage 7)

It hasn't changed very much. Library suppliers have always done these things for us and the fact that they have been able to do these things has mainly been because of the Net Book Agreement. Because they weren't competing on price they had to compete in other ways. They were all trying to produce the best data, the best bibliographical services, most help on promotion, fastest delivery times. The one thing that we have noticed is that delivery times generally have become slower. This is because the businesses have needed to become more competitive. Askews now employs half as many staff as it did five years ago. And because they have got half as many staff they can't get books ...so quickly. The supply times have decreased. They can't afford more staff any more. They are giving bigger discounts so they can't afford to pay the staff. One of the directors of Askews said to me we give people discounts by making people redundant. Which is harsh but fact of life in the more commercial climate today. The abandonment of the Net Book Agreement has been very very bad for the library suppliers. They were always working on very small margins even before the end of the Net Books Agreement a number of suppliers were making very very little profit and in some cases operating at a loss over a crucial period. Then the Net Book Agreement ended and there was pressure for bigger discounts and a number of suppliers went out of business. Others have managed to survive but they've reduced the scale of their operations quite a lot. In Askews case it has really been reflected in the much longer delivery times and that is having lots of problems adjusted.

Frage 8)

It's a difficult equation. To be able to observe what you need to have a very good idea of how much you're paying for each individual book. You can work out an average cost fairly easily. But the servicing charge for a paperback for instance will be different to the servicing charge for a hardback. I don't think we've done the sums correctly, we might have come out with the correct result but we haven't done a sufficiently detailed analysis. At the moment I don't know what proportion of hardback books we buy to paperbacks books. I know what proportion we buy of

fiction to non-fiction. But we have not like that distinguished between hardback and paperback. It would need quite careful analysis. I should certainly do that analysis before I tender next time. I didn't assess how significant it was. We only actually found out the significance when we got the tenders back from the suppliers and we had to be able to differentiate servicing between paperbacks and hardbacks. The price wasn't the primary, it was important and we wanted to get the best price possible but we were able to find a number of suppliers who we thought would be good enough to provide the service that we wanted in the way that we wanted and only then did we look at price.

Frage 9)

No we are not.

Frage 10)

We deal with some local bookshops. Most of our purchasing is from library suppliers though. There are a number of things that we can't get from library suppliers or it's not efficient to get them from library suppliers. For instance large print publications it's usually cheapest and best to get them directly from the publishers. In some cases the publishers won't deal with library suppliers. Ulverscroft books you must buy from Ulverscroft there is no choice then. Stationary Office publications we get fifty per cent discount as a public library on Stationary Office publications. This used to be Her Majesty's Stationary Office, the government publisher. It has now been privatised. So yes generally we get fifty per cent discount from them but if we bought the same publication from a library supplier we would only get about fifteen per cent. So obviously it's best to deal directly.

Frage 10)

At the moment we don't do any buying from internet bookshops mainly because local government finance practises discourage the use of company credit cards. And all Internet trial is credit card based. The local authority would not give me a credit card to use under any circumstances. I've spent fifteen years trying to get them to give me a chequebook. It is very easy if I see an advertisement from a small publisher just to write a cheque and send it. I can't do it. I have to write to the supplier and say could you send me a pro forma invoice. And if I say yes here it is I pay the pro forma invoice and I get the book. Or I have to fill in a special form to have the town hall to produce a cheque for me to send with the order. It's very difficult it would be far easier just to write a cheque. If it was possible to buy with an invoice in the Internet we might consider it. We might buy quite a lot. Because of the cheaper prices. It looks so what seems to be ready availability. The delivery times do seem to be fairly quick. I think if we identify something as very urgent we would continue to use one of our suppliers. We have a supplier that we use just for urgent material. He usually supplies things in ten days on average fully serviced, which is very good. . I think because we deal with this supplier we are able to tolerate slow delivery by other suppliers. This is Macanlay, they are a very small firm on the south coast. They employ fifteen people. They don't hold any stock. They've invested a lot of money in computer equipment. They're very high automated. It's a very very efficient organisation. I've personally been dealing with them for fifteen years and I'm always amazed of how well they do.

Leitfragen Interview Supplier:

- 1. What is your general opinion about the abandonment of the NBA in GB?**
- 2. How did it influence your company?**
- 3. What were the consequences?**
- 4. How did the book trade change from your buyers point of view?**
- 5. How did it influence your pricing / service?**
- 6. How did the libraries change their buying of books, use of service?**
- 7. How is the tendering organised?**
- 8. How did you try to compete with other library suppliers?**
- 9. What would you recommend a german library supplier if the NBA would be demised there?**

Ergebnisse des Interviews

Interview mit Laurna Maitland und Judith Matthews (Sales Manager Scotland and Northern England), Farries Limited, Irongray Road, Lochside, Dumfries GG2 0OH am 13.8.99

Frage 1)

My general opinion is that it had made life really difficult for library suppliers. The profit margins were shrunk considerably. It's increasingly difficult for us to make profit. And let's face it we are in business for that. The discounts as you probably know used to be 10% standard discount that as library suppliers we could give libraries. But when the Net Book Agreement disappeared that meant that libraries came to us saying: „Now 10% is gone we can ask for more discount now.“ At that time we negotiated with the publishers in the hope that they would increase the discounts to us. So that we would have a nice balance. But it hadn't been like that. Bearing in mind that the public libraries their budgets have decreased dramatically. That means that our overall spending with publishers has decreased. We can't really expect them to increase discounts if we're not spending certain amounts. The margins have shrunk basically. It's become increasingly difficult for us to carry on supplying.

I agree with everything Judith has said. It's very difficult for us to try and get margins from the publishers, the discounts. But we just can't...on to the libraries. If we don't get that discounts from the publishers. With the Net Book Agreement a lot of the books can now be bought in the supermarket and elsewhere. But we as a...library supplier we do so much with the books. We have so many servicing that nowhere else you could get the service that we do to the libraries. We're just absolutely wonderful.

I think we are piggy in the middle between your wholesaler and your customer at the other end. When wholesalers buy from publishers they buy in bulk. That's huge quantity and therefore they get huge discounts. But we are in the middle and we tend to not buy in those quantities.

We are replying to orders and to keep our stock...and on that term as Judith has said margins are very difficult.

It's economically viable for us to hold the stock that we used to. Library suppliers used to hold a considerable amount of stock. But we have to be careful with it now. It could economically destroy us if we had hundreds of thousands of pounds worth of books that we can't get rid of. So we have to be very very careful in the way that we order material. We're covering our weekly approvals orders. That's fine but we try not to order in too many extra copies until we see what the customer wants on those approvals. Then you have your readers requests which are urgent orders. But they are only single copy orders. We're not gonna be ordering in fifty copies of a book just in case somebody might order it as a readers request. We operate differently to wholesalers but that is bound to have an effect on the discount that the publishers can pass to us.

Frage 2)

Initially we had to go out there and try and keep hold of business. Because obviously other suppliers would be going out and offering higher discounts. So we had to sit down round the table and decide just what discounts we were capable of offering the customer. That would be the initial reaction. The idea is so quick to jump on it. Come on you can give us thirty per cent discount now. The understanding from their point of view had been difficult to impose on. It's difficult to make them understand that we are in a position, they didn't really understand the way that we operate as far as the business side of things. I don't think librarians are very business oriented sometimes. Although literally they had to be because they have got high budgets to work on. Not long after the Net Books Agreement went contracts started to come out. European trading standards. A lot of local authorities have to go out to tender. They were saying to us: „We have 150 000 pounds a year to spend on adult hardback fiction. What discount can you give us.“ Those libraries you may give them 25%. But then you get the larger library suppliers in the UK with a huge turnover and they perhaps offer 27.5% discount. It's a battle out there. It's been a bit of a price war over the past few years. It settled down a bit I think.

Every library now or a lot of libraries are going out to tender. The documentation's and the work that's involved in that before we can supply a book we have to do a lot of work. That's what we're busy with at the moment. Deadlines, dates. All our services and the background that we have put in. What we can do till we get awarded the contract. There is a lot of work involved in that. A lot of paperwork.

I think the initial reaction when the Net Book Agreement first went I suppose were how is it gonna affect books. We were told books would be sold in supermarkets and libraries would be going to supermarkets and buy there books. But as long as we offer a service that's unique. We are processing the books they are shelf ready for the library. That hasn't actually happened and as far as titles being discounted, publishers tend only to select a few best-selling titles. It's minimal the number of titles that are in supermarkets for huge discounts. In that respect it wasn't quite as bad as what we thought. Prices of books we thought...they might go up considerably. They have a little bit but not any more than they would in a normal inflationary year I think. Hardback non-fiction has gone up maybe by a couple of pounds here and there. Your £14.99 hardback is now £16.99. It wasn't quite as bad as we thought after the first year. We were ...at the beginning but things began to settle down. That's two or three years down the line. It's just a case of trying to go out there and win contracts. And not to be silly about the amount of discount we're offering. I think that has had a detrimental effect on some companies. Farries for instance was T.C. Farries until we went into receivership two years ago. We are a new company basically. One of the main downfalls of the company was that we were going out trying to win new business by offering too higher discounts, free servicing. It has a really detrimental effect as you can imagine and it went down. So we've learned that lesson.

Frage 3)

The company basically went burst. A new company came in and bought us. We're part of a small group of companies. We've only been operating for two and a half years now. The first two years with the new company were almost the most difficult. We lost a lot of customers. Our turnover used to be about forty million and it went down to five or six million. But we're prepared for that. That is part of the whole process and we slowly get back up. We're getting in more staff.

Did you have to reduce your service as well?

No, we haven't reduced our service. We did consider that in the beginning. But no, we haven't reduced our service at all. We've taken that into account. When a library come to us and they say: „We want a weekly set of approvals, two sets of junior approvals, so many lists, the processing requirements.“ We charge them now for the processing. We didn't used to. We used to have a minimum charge and that was overall. We now charge for each aspect of the processing. But the overall service we still offer everything. But we do take it into consideration with the customer. Cause some might as you know not use approvals now. They use a CD-ROM for the adult selection and they just have the junior set. All this is taken into account.

...to their requirements. Every library is different, really.

Frage 4)

I think from a buying point of view we just have to be more cautious. Pre publication ordering has become the thing. Customers are ordering three to five month in advance of publication to make sure that they actually get their hardback fiction. Because the print runnings are shorter you have to be quick of the market basically. That's one aspect that has changed.

You have to be more cautious. There are so many books being printed. I think the actual printing of the actual market of all books went down. I feel that the new government in Britain, the labour government has now put quite a lot of emphasis into the education. With Tony Blair we feel now that he has looked at this and for some time that this wasn't happening. As Judith was saying the budget's being cut. Now I feel from our point of view the government has helped considerably. In the aspect of the education of the children and schools. We supply a lot of schools. The bookmarket has more...but it's still very difficult for us to keep at that level. But as I've said our services nowhere else could you get these services. We've all the stocks and ninety staff here and everyone works so hard in all the different departments to try and put out the best quality service.

Frage 5)

We have lists for all our processing charges now. We used to charge 10 pence per book. But now each aspect of the processing, to your security trigger, to your barcode label, to your date label. You're charged for each of them an individual price. Some of the library suppliers do that

stationary but we also have stock ourselves and from suppliers. If the date label or the charge card has to have information on it we charge extra for that. Charge for the labour involved and for the actual material. And as I said before it was just a standard 10 pence or something. Which didn't cover anything. A plastic jacket for paperbacks in fifteen pence and a sleeve for a hardback cover is twenty-six pence. We have established charges and we stick to them. I just wish the libraries would stick to the NAG Standard, National Acquisitions Group, who have put together a document which covers all aspects of libraries. Library issuing, servicing. They have their standard and they have it written down but I can't think of any one library which sticks to NAG standards. They all have very different views and...

A lot of the libraries now have their own contract office and legal offices and this is where a lot of the documentation comes from. They expect a now lot and they're obviously looking to their library and how they're spending their money. They are trying to get the best value. But sometimes they are not actually working with the books and don't know a librarians wishes and again that may be quite difficult to work to.

We are not charging for bibliographical services. Although we have discussed that. We don't charge for instance for suppliers selection. Some libraries are coming to the point where they want the library supplier to select books for them. That is the basis of the standing order management and then selecting from certain criteria that is set down. It's a very very evolved process and we haven't charged for that yet. Some of the customers it's just a bit ...it's only to start with it as a project. But the amount of time that is involved from our point of view I think we will be considering charging at some point.

There are qualified bibliographic librarians with a lot of knowledge and that's going into our services.

We take into consideration expenditure when a library comes to us for a set of approvals. We will not for instance give a free set of approvals if they're only spending 10 000 pounds a year. If they're spending 20 000 pounds and above we will consider it. If they wanted the full set of approval for example on a 50 000 pounds a year budget we couldn't cover those costs.

Frage 6)

They became more demanding. They immediately came to us and asked for higher discounts. The selection processes have changed, not necessarily of the Net Book Agreement going but because of changing times in the libraries. The staffing has been reduced, there's been cuts in staffing budget cuts. So it had to change their stock selection processes a great deal. That's when the CD-ROM has become useful in the last couple of years. Although that seems to be short lived. We'll now be moving on to Internet catalogues etc.

Things are changing. The libraries it's very much a mixture...

Overall you'll get the library authority in North...shire they are on brown issue and it's not been automated whatsoever.

Depending on who is in authority, who has got power. If they are minded towards the new technology.

We don't get as many librarians coming in for stock buys because they can't afford the time. So we're providing special approvals collections. They probably say: „ We want to buy some books on computers can you put us together a collection.“ And we do that for them. Either that or provide a list and they can select from there. The selection processes have changed but I don't think it was necessarily because of the Net Book Agreement.

What about the use of the service?

They still want to contact and to see the book as well. They still come to us. They haven't moved away from using us. But perhaps use individual suppliers for CD-ROMs and audio visual material. We don't stock that any more.

We can give actually contacts to our wholesalers as a buying visit. But it's not that we do provide. We would take a library to a number of wholesalers.

The books still come back here to be processed. They still only get the discount we're offering not the discount the wholesaler is offering. They possibly put more demands on us.

Frage 7)

From the start we are applying for the tenders with CD-ROM and European and that will come through on the computer on the CD-ROM. We research that IT Department.

The European Journal we usually find what's coming up.

There's advertisements in the Bookseller or in the Publishing News anything like that we pick up on that. Some of our tenders are the same libraries who we are with and they'll let us know. It is up to us to research that with the very one goal to apply for that tender in writing. There will be dates and deadlines. You can have what we call a pre-qualification, it can be a questionnaire. A lot of libraries are applying for that. That is the first step to actually get into tender documents.

You usually have to meet certain criteria before they'll send out the tender documents. Sometimes they charge for the tender document.

It could be anything from 15 pounds up to 50 pounds we have to pay. The aspect is then if we don't get that tender all the work that has gone in, a lot of time, the paperwork, the documentation is absolutely huge. Enclosures that we need to extent can be one to fifteen, appendices that we put in at all our services that we supply can be one to fifteen. This is a huge document and Judith did all the actual information. Sometimes we can get the tender on a disc and it's easier to work on or we can get it with email now. Pass it down to the c drive and then put it on a disc that you can work on it. This is a different aspect to the tenders coming in. Once it's come in it's logged into a documentation file. From the barcode it says who it's from, from the date we've acquired it, when it's received, what we're applying for – books or whatever – to the term, what's the amount, to when this has got to be returned. There will be a deadline date and we have to watch for these dates. When these tenders are to qualify. You must return by these deadline dates. So we can have a date for the questionnaire and then a month later once that's been approved we get the tendering and then we have to... a lot of more information towards the tender. That goes out and that's confirmed with a receipt of delivery, logged in again. Then we wait hopefully.

Quite often we have to do presentations and our ..are viewed by the library authority before they make their final decision. Then we have to wait again and see if we met the requirements.

It's quite a long process the tendering process.

The contract period can be anything from one year to five years.

They can be extended as well. We have quite a few extensions to our contracts.

Frage 8)

We always believed that quality counts rather than discount. That has been the case I think. Libraries although they thought: „Oh great we can get a huge discount here.“ But they soon found out that the service wasn't the same quality. We concentrated offering a quality service for a slightly less discount.

We have British Standards ISO 9000. We try to keep up to the quality control. The customer services department, you get off on hand there when a library phones right away. There is a few girls there on the phone. Straight through the customer service they deal with all the queries and pass on the information to us.

Price is definitely the main issue there I think. We can offer one thing that other library suppliers can't offer and that's we have a mobile showroom. That was one thing we put in place because we knew that librarians were finding it difficult to come to the stockholding. So we've got a 52 ft articulated lorry, which is a mobile single copy showroom and that has proved very very successful. Because we know how busy library authorities are and we take the books to them. They select from that single copy selection and send an order in. I think contact and communication has increased. I'm the sales manager of Scotland and the north of England and I

have very close contact to the majority of our big customers. I talk to them on a weekly basis and that's important to them. I think they like that service. And be flexible, flexibility of service has become increasingly important. They don't want us to dictate to them what they should have. They come to us and we discuss it. If we can't do something we will say: „No way we can not do that.“ But I think communication and flexibility of service is crucial.

Frage 9)

Just not to jump on the high discount stand wagon if you understand what I mean. Not to fall into that trap. Assess very carefully the services you have to offer. Everything down to the date labels, the price of everything what it's costing the library supplier. Take that into account before you negotiate your contracts. If you don't realise what your overheads are and you offer a discount and then you are in trouble. Be not dictatorial as far as the services you offer try to complex things. That's all really I think.