

编者按 2023年德国图书零售收入中,来自实体书店的线下收入占比超过4成,根据北京开卷公司的数据,2023年中国图书零售市场实体书店码洋占比仅为11.9%。遍布德国境内的实体书店为书业发挥了至关重要作用,更有出版机构图书价格控制得好的功劳。德国除了在2002年将19世纪由行业协会促成的图书价格管理条例发展为以立法形式来保护之外,还制定了相关行业法规,以此约束出版商和零售商的打折行为。本报专访德国供职于行业协会的出版社负责人,看看德国出版社是如何应对价格战的。

出版商有权决定新书及老书定价

■安德烈亚斯·罗策(Andreas Rötzer,德国马蒂斯及塞茨出版社社长) □渠竞帆(中国出版传媒报记者)

□2023年,德国实体书店(仅线下销售)总收入占比高达41.8%,而且德国图书线上收入(占24.8%)中有一半来自实体书店的网店收入。相较而言,中国实体书店(仅线下销售)码洋占比仅为11.9%(据开卷统计),而且实体书店的数量仍在减少。请您谈谈德国实体书店在书业发挥了哪些作用?

■我对中国实体书店在整个图书市场影响力逐渐式微的现状感到震惊。德国有非常强大的分销体系,可以帮助实体书店与网店在快捷性和多样性方面公平竞争。在德国,消费者无论身在何处,前一晚下单,都可在当日上午到当地书店取书。由于线上业务发展迅猛,德国图书线上收入在增长,但书店仍被看作人们相聚、相见、交谈以及受到启迪的社交场所。因此,提供这些可能性的书店运营得非常成功。可以看到,德国现在有很多年轻人开的新书店。这是年轻人自在生活、做喜欢的事并为社会贡献的一种方式,书店是个社交场所,人们喜欢在此见面和聊天。

□德国有哪些针对图书价格的法规条款,能约束不同分销渠道的售价?对于新书和老书是否有不同的价格管理办法?

■《德国图书转售价格维持法》(The German Resale Price Maintenance Act)是德国书业的基石。该法案考虑到图书的双面性:图书是一种有经济属性的产品,但同时也是传播智慧和知识的重要媒介。这一法案确保了消费者无论在哪里购买,支付的书价都一样。这是德国延续几十年来传统,也得到了很好的实施:图书零售价保持稳定,不会大幅提高定价。

无论对于新书还是老书都要遵守这一价格法。当然,出版社可以在新书出版18个月之后打折销售,但必须在全球范围内提供同样折扣。新书上市18个月,只有出版商宣布放开售价后,零售商才能自由制定零售价。如在马蒂斯及塞茨出版社(Matthes & Seitz Berlin)出版的1000多种图书中,有的书可能是10年前出的,零售商仍须按定价销售。零售商只有得到出版商同意,才能取消定价。

□您在德国书商与出版商协会IG工作组(专门负责专业、文学类图书出版商之间的信息交流并对产品类别进行分类,以促进图书销售)担任职务,请谈谈IG工作组在帮助出版商维持价格方面起到了哪些作用?如何与独立书店、连锁书店和社交平台合作,拉动图书销售的同时又保护出版商利益?

■价格战不是一种成功的策略,我

们更注重确保图书品质,读者也喜欢精心制作的图书,并愿意为此买单。德国书业建有供应商书目库(Verzeichnis Lieferherer B ü cher,简称“VLB”),几乎



安德烈亚斯·罗策

所有注册登记图书的相关信息都收录在书目库中。这也是在出版商取消定价时零售商可以使用的工具。此外,该书目库还提供数字图书工具VLB TIX,可用于设置营销功能。

□德国在图书版本或渠道等方面是否有一些差异化策略来应对价格战?

■在德国没有价格战,所以图书价格稳定而且透明,图书被当作食物一样对待,从每个角度都是这样。

□德国出版商如何与TikTok等社交平台合作进行营销?通过社交平台售书是否有价格优惠?

■我们通过社交平台进行营销,但是这些平台不能打折,因为我们有定价约束。

□与其他国家一样,德国书业也面临挑战,如世界图景(Weltbild)面临破产,塔利亚(Thalia)和胡根杜贝尔

(Hugendubel)等连锁书店要面对客流量及读者数量减少等问题。出版商如何应对这一挑战?

■我们非常注重与独立书店建立长期联系,独立书店是我们业务的重要支撑。我们不会在价格上进行竞争,无论是塔利亚还是街边的小型独立书店,我们都提供大致相同的交易条款。

□德国的电子书和有声书市场发展情况如何?你们如何与Tolino这样的电子书平台合作?

■在德国,我们通过Tolino和Kindle销售电子书,Tolino是运营非常稳定、可以替代Kindle的电子平台,但是德国出版商的电子书收入份额都不到5%。虽然在其他国家,有声书市场持续快速发展,但在德国,有声书是个完全不同的发行领域,出版商面临很大的市场竞争,因此我们不出版有声书。

延伸阅读

德国图书定价制

《德国图书转售价格维持法》于2016年修订,旨在将图书作为一种文化资产予以保护。该法案通过对终端用户转售价格进行约束,确保了图书供应的丰富多样性;还通过促进大量销售网点的存在,确保广大公众能获得这些产品。

法案规定,面向终端用户出版和进口图书的商家,有权制定图书在德国的销售价格。出版商或进口商有权为系列出版物、大批量订单及预售出版物制定零售价。在考虑价格及销售条款时,出版商必须充分考虑小型书商在广泛供应图书及专业售书方面的贡献。出版商和进口商有权通过择机发布公告取消对发行时间超过18个月的图书的价格维持。

如果图书连续出版时间少于18个月,或其内容因某事件发生而大幅贬值,

德国电子书市场

2013年,塔利亚(Thalia)、胡根杜贝尔(Hugendubel)、世界图景(Weltbild)、贝塔斯曼书友会和德国电信公司共同发起成立Tolino联盟,至今共1800多家书店(其中包括1300多家独立书店)参与其中,联盟各书店在店内展销Tolino阅读器及电子书。除了销售小说,联盟各成员还销售专业类、生活类和漫画类书籍,吸引男性年轻读者。

德国书店在全国覆盖面广,有24小时供货系统,店员都接受过职业培训,

出版商或进口商可在图书出版后一段时间内终止维持价格。出版商可以根据市场情况等调整定价,调整前须给予零售商一定时间,以便在新定价实施前作出调整。

由于数字产品的特性,电子书定价调整期短于实体图书。出版商定价时必须与书商以合理方式沟通,这样每个零售商都能得到准确的价格。在德国,这主要通过纸质图书的供应商书目库(VLB)来获悉。几乎所有注册登记的图书都收录在数据库中。每家出版商也可以选择其他有效方式公布其图书价格。如果在不同平台上出现任何差异,VLB平台上显示的价格将被视为准确价格。使用VLB的出版商可以在新书出版18个月宣布不再控制价格,而由零售商

自由决定售价。但大多数出版商仍会在相当长时间内控制图书价格。

出版商可以为同一本书的不同版本(依据纸张、字体、封面)制定不同价格,低价的版本通过书友会销售,但是书友会必须晚于常规版本上市,且在品质上与其有所区别。

在正常售价之外,出版商还须制定折扣价,但折扣幅度有一定限制。最重要的是为大批量订购、系列出版物及预售出版物提供优惠价格。出版商必须如公布定价一样公布折扣价。如果出版商为大批量订单制定较低价格,零售商就必须向达到此订购量的消费者提供同样价格。公共文化机构和学校购书可获得8%~15%的折扣。零售商还可在消费者购书时赠送价格不超过销售额2%的商品。

更多读者群。目前约有500万人拥有Tolino电子阅读器,Tolino联盟在电子书市场占比约为44%,高于亚马逊的Kindle(2021年统计)。德国最大的图书中盘商之一Libri还与Tolino共同设计了白标在线商店系统(white label online shop system),众多小型书店可通过Tolino系统,在白标商店迅速架设电子书店,打上书店品牌,并使用平台上的各种营销材料,为遍布德国各地的小型书店提供参与时代变革的契机。

位于法兰克福市的克洛斯特曼出版社(Verlag Vittorio Klostermann)被诺莫斯出版集团(Nomos Gruppe)收购,75岁的出版人克洛斯特曼(Vittorio E. Klostermann)为出版社找到了可靠的未来。原出版总监安娜斯塔西娅·乌尔班(Anastasia Urban)及其团队将在新集团继续工作。

在未来几年,因掌门人年长退休而面临转让的出版社数量或将增加。德国中小型企业研究所2022年曾预测,到2026年,德国将有多达19万家企业面临被收购。行业顾问迪特·杜奇德瓦尔德(Dieter Durchdewald)在《书业周刊》发文分析,目前近1/4的中小型企业主已超过60岁,40%的公司是家族企业。不少出版人已年过七旬。



克洛斯特曼

2024年3月,克洛斯特曼出版社宣布,将向瓦尔斯坦出版社(Wallstein)买断卡夫卡作品历史评论版版权,在这场签约之前,克洛斯特曼出版社被诺莫斯出版集团收购,自2024年1月1日起生效。

克洛斯特曼出版社是一家优质的学术出版社,自1930年成立以来成就了众多重要作家,出版了大量优秀作品,展示了人文学科尤其是哲学领域的文化瑰宝,也不乏当代思想家的真知灼见,重要出版物包括马丁·海德格尔(Martin Heidegger)、路德维希·维特根斯坦(Ludwig Wittgenstein)、弗里德里希·荷尔德林(Friedrich Hölderlin)、汉斯-格奥尔格·伽达默尔(Hans-Georg Gadamer)、阿尔诺德·盖伦(Arnold Gehlen)、卡尔·曼海姆(Karl Mannheim)等知名哲学家、社会学家著作,以及库尔特·弗拉士(Kurt Flasch)、彼得·特拉夫尼(Peter Trawny)等当代哲学家作品。该社的另一出版重点是马克斯·普朗克法律史和法律理论研究所(Max-Planck-Institut für Rechtsgeschichte und Rechtstheorie)共同发行的法律出版物。文学和语言学在克洛斯特曼出版社也始终占有一席之地,如近期恩斯特·欧斯特康普(Ernst Osterkamp)对歌德晚期作品的解读,也包括可用于学习汉字的书籍。

一方面,诺莫斯集团的股东贝克集团(C.H.Beck)很看好克洛斯特曼出版社,被收购后克洛斯特曼出版社仍是一家独立出版社,作为诺莫斯出版集团子公司继续开展业务。另一方面,克洛斯特曼出版社是出版界一颗不可多得璀璨明珠。克洛斯特曼在告别时写道:“我书不仅有着优质的出版项目,而且经济状况良好,因此不难找到合适的公司接手。”

迄今,被诺莫斯收购的人文出版社,如2022年收购的卡尔·阿尔伯出版社(Karl Alber)和2023年收购的乔治·欧姆斯出版社(Georg Olms)等均已作为集团子品牌进行了整合。克洛斯特曼出版社出版总监安娜斯塔西娅·乌尔班自1990年以来一直在该社工作,她将与整个团队一起继续推进相关工作。

克洛斯特曼与诺莫斯这两家出版社之间的业务联系可以追溯到几年前——自2021年秋季起,克洛斯特曼出版社就成为诺莫斯电子图书馆的合作伙伴,通过该平台发行其图书电子版。

收购克洛斯特曼出版社,表明股东贝克家族再次为保护人文领域的出版社和出版品牌作出了贡献。诺莫斯出版集团主要从事法律、社会科学和人文科学领域的业务,收购卡尔·阿尔伯出版社和克洛斯特曼出版社,更稳固了其专攻哲学和人文科学的形象。

放到更大的背景中看,许多独立的、家族式经营的专业出版社或综合出版社都面临后继无人的问题,通常是由于掌门人到了退休年龄。例如,贝克出版集团于2023年1月收购的苏黎世的联合出版社(Unionsverlag),该社由吕西安·莱特斯(Lucien Leites)于1975年创办,如今保留原址,作为独立的股份有限公司纳入贝克出版集团旗下。

考虑到学术出版市场的发展趋势,隶属于更大的出版集团有其合理性。如今,越来越多的出版物以电子形式发行,尤其是面向图书馆和研究机构。在此情况下,小型出版社所需的投资在大集团统筹下可以得到更好解决。对于克洛斯特曼出版社而言,未来几年在销售和营销方面也会作出改变。(陆云)

掌门人接连退休 独立出版社如何谋划未来

环球资讯

英国开展独立书店调研

中国出版传媒报 英国艺术委员会投入2万英镑,委托英国书商协会开展一项调查,了解书店的广泛分布和选书深度对文化和社会的贡献。此次调查旨在了解独立书店对丰富所在社区的文化和社会生活的重要性,并了解对独立书店发挥作用的有利因素和障碍。

此项名为《英国独立书店的文化作用及价值》(Cultural Role and Value of England's Independent Bookshops)的调研于今年2月开展,共有163家独立书店和书友会参与其中,参与数量占到英国独立书店总数的20%以上。结果显示,92%的独立书店为当地社区举办作者见面会等活动,65%的独立书店支持当地文学活动和艺术节,50%的独立书店表示,明年将举办20多场活动,48%的独立书店举办学校书展,45%的独立书店邀请读者进学校,约40%的独立书店举办创作培训班,43%的独立书店与当地图书馆合作举办活动。78%的独立书店在政府资助下履行在当地社区的责任和作用,71%的独立书店直接获得活动资金,同样有71%的独立书店表示,希望出版商提供更多支持以举办活动。(陆云)

欧盟实施第3届作者译者交流项目

中国出版传媒报 近日,在欧盟“创意欧洲”(Creative Europe)项目资金支持下,“联结新兴文学艺术家”(Connecting Emerging Literary Artists,以下简称“CELA”)项目在全欧洲范围内实施。这一项目自2017年以来进入第3届,每届为期4年,旨在支持创作和翻译领域的新生力量,推动欧洲文学的多样性,为不同语言作者在其他国家图书市场提供更大的市场空间。该项目为11个欧洲国家的新兴作者和译者提供为期4年的专家指导和帮助。

今年1月,第一批参与者在意大利



利都灵市见面,从今年3月到2025年12月,主办方寻找作者和译者参与其中。每个为此项目提供候选人的合作伙伴,通过公开征集、遴选委员会、专家组及国际网络执行各国的遴选

意大利出版商呼吁重推文化消费券政策

中国出版传媒报 意大利出版商协会及6家文化类机构近日呼吁重启名为“18 APP”的文化消费券项目。该项目为年满18岁的年轻人提供购买图书及其他文化商品的资金支持。

意大利几年前率先实施的“18APP”文化消费券项目,给每个18岁青年发放500欧元的消费券,法国、西班牙、德国也步其后尘,推行相似的文化刺激政策。

意大利新任总理梅罗尼(Meloni)上任后,将“18APP”调整为两种发放形式,分别向家庭年收入不足3.5万欧元的青年发放文化消费券(Carta Cultura),向期末成绩优异的青年发放优点记录卡(Carta del Merito),80%的人用该券购买图书。

自2016年以来,政府每年向年满18岁的青年发放500欧元消费券。意大利出版商协会(AIE)等七大文化机构此次呼吁文化部新任部长亚历山

流程。11个国家各选出6位作家,共选出66位作家和99位译者。

CELA项目负责人、荷兰文学出版商兼艺术节运营商“冬季花园”(Wintertuin)艺术统筹负责人基姆·万·卡姆(Kim van Kaam)表示,该项目为参与者提供专业话题的大师班和培训工作坊,包括国际语境下的合作洽谈会、舞台体验和同行见面会。参与者可享受多次旅行,在欧洲各文学节上演讲及行业交流机会,还可全程参与在都灵和布鲁塞尔举办的项目工作周,参加付费翻译及其他交流培训活动。(金凡)

德罗·朱利(Alessandro Giuli)尽快推动这一文化消费券政策落地。协会负责人表示:“今年上半年,意大利文化产业增长乏力,考虑到通胀影响,增幅下降。注册“18APP”的年轻人数量只有得券人数的一半。希望文化部将年轻人登记时间延至12月底。”各协会还呼吁政府另拨款1.9亿欧元,向贫困家庭发放200欧元,并向这些家庭的每个18岁青年再发放300欧元用于教育支持。(乐毅)