



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Er erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzhand, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzellen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für  $\frac{1}{2}$ , S. 32 M. statt 36 M., für  $\frac{1}{4}$ , S. 11 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzelle oder deren Raum 15 Pf.,  $\frac{1}{2}$  S. 13.50 M.,  $\frac{1}{4}$  S. 26 M.,  $\frac{1}{8}$  S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Weideseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 37.

Leipzig, Montag den 15. Februar 1915.

82. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Bekanntmachung.

Der Verein der Deutschen Musikalienhändler zu Leipzig teilt uns mit, daß die Firma

**M. Venske, Musikalienhandlung in Bromberg** sich andauernd weigert, seine Verkaufsbestimmungen anzuerkennen.

Leipzig, den 15. Februar 1915.

Geschäftsstelle des Börsenvereins  
der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Dr. Orth,  
Synodus.

### Der Reise- und Versandbuchhandel während des Krieges.

Wie sich der Sortiments- und Verlagsbuchhandel und wie sich das Antiquariat zum Krieg stellten, ist schon wiederholt und von verschiedenen Seiten im Börsenblatt berichtet worden, nicht aber bisher, wie der Krieg auf den Reise- und Versandbuchhandel einwirkte und wie dieser zu ihm Stellung genommen hat. Ich habe immer erwartet, daß dies einmal von anderer Seite geschehen würde, bis jetzt jedoch vergebens. Indessen ist das nicht verwunderlich. Viel weniger als im Verlag und Sortiment gibt es in diesem Zweig des Buchhandels Durchschnittsgeschäfte. Viel mehr als dort hat hier fast jeder Betrieb sein besonderes Gepräge, entstanden durch die Eigenart des Besitzers, durch die Art von Werken, die er vorzugsweise vertreibt, und die dadurch erworbene Kundschaft, nicht minder auch durch die Art der Reisenden, über die er verfügt, oder der angewandten Vertriebsmittel. Und doch sollte meines Erachtens auch der Reise- und Versandbuchhandel einmal hier das Wort erhalten. Es sollte auch in diesen Blättern, die nicht nur für die Gegenwart, sondern vor allem auch für die Zukunft geschrieben sind, gesagt werden, wie der Krieg diesen Zweig des Buchhandels vorfand und wie dieser sich zu ihm stellte. Werden doch sicher spätere Geschlechter, wenn sie der Geschichte des Buchhandels nachspüren, die Jahrgänge 1914 und 1915 des Börsenblattes als wichtigstes Archiv besonders aufmerksam durchsehen. So will ich denn versuchen, ein kleines Spiegelbild des Reise- und Versandbuchhandels vom Beginn des Krieges ab bis jetzt zu geben. Nicht deshalb, weil ich mich besonders dazu berufen fühlte, auch nicht weil ich über einen Betrieb verfüge, der einigermaßen als Typus einer Reise- oder einer Versandbuchhandlung angesehen werden darf. Ich verfüge im Gegenteil nur über einige Reisende und betreibe mehr den Versandbuchhandel. Wohl aber stehe ich als Verleger mit einer Anzahl Firmen in Verbindung, die diese Zweige pflegen, so daß ich, die Folgen des Krieges zweifach am eigenen Leibe verspürend, in der Lage bin, den Reise- und Versandbuchhandel von oben und von unten, aus der Frosch- und aus der Vogelperspektive zu beobachten.

Zunächst sei bemerkt, daß es bei uns im Reise- und Versandbuchhandel vor dem Krieg ebenso aussah wie in vielen anderen Zweigen des Handels. Daß die sich allmählich immer mehr über Deutschland zusammenziehenden Wolken einmal zur Entladung kommen würden, hatte sich wohl jeder gesagt, der nicht in den Tag hineinlebte, und ein großer Teil von uns war sicherlich auch

bemüht, sich auf diesen Fall vorzubereiten. Das aber ist leichter gesagt als getan. Es wäre übel um Industrie und Handel bestellt gewesen, wenn wir in den 43 Jahren seit 1870 nur immer in der Furcht vor dem kommenden Krieg gelebt und gearbeitet, das heißt, wenn wir in und bei unserer Arbeit immer gebangt und gestoppt hätten. Das Gegenteil war bekanntlich meist der Fall, wodurch sich auch die gewaltige Entwicklung aller unserer Verhältnisse erklärt. Wie jetzt im Krieg für das Heer, so gilt im Frieden für Handel und Industrie die Losung: Drauf!, und es muß betont werden, daß der Reisebuchhandel seit langem schon in ganz besonderer Weise mit dieser Losung arbeitete. Auch seine Entwicklung seit 1870 war deshalb bekanntermaßen eine außerordentliche. Immer neue Firmen entstanden, immer mehr Artikel wurden ihm zum Vertrieb übergeben oder von ihm selbst in das Bereich seiner Tätigkeit gezogen, immer mehr Anstrengungen wurden also gemacht, den Umsatz zu heben. Auch die Provisionen an die Reisenden wurden zu diesem Zweck immer mehr erhöht, die Ratensätze immer mehr erniedrigt. Daß dabei mancherlei Ungesundes zutage trat, liegt auf der Hand. Es ist aber schon früher in diesen Blättern dargelegt worden und sei hier wiederholt, daß das beste Mittel, Selbsthilfe, auch hier ergriffen und mancher wilde Trieb schon beschnitten wurde. Trotz alledem befürchteten viele, daß es beim Ausbruch des Krieges gerade im Reise- und Versandbuchhandel in aller Kürze zu einem Zusammenbruch vieler Firmen kommen müsse. Allseitig war man auch hier in den ersten Tagen aufs höchste bestürzt. Verschiedene deutsche und österreichische Firmen versandten schon wenige Tage nach Beginn des Krieges Schreiben an die Verleger, in denen sie erklärten, daß es ihnen durch das fast vollständige Ausbleiben aller Zahlungen nicht möglich sein würde, ihren Verpflichtungen wie bisher nachzukommen und fällige Wechsel einzulösen. Auch der Verein der Reise- und Versandbuchhändler, der eine ziemliche Anzahl Firmen in sich schließt, verbreitete ein in diesem Sinne abgefaßtes Rundschreiben, in dem er um Nachsicht der Verleger gegenüber seinen Mitgliedern ersuchte. Begreiflich war diese Angst durchaus, denn tatsächlich stellte sich bei Beginn des Krieges ein Rückgang in den Zahlungen der Kunden ein, der das Schlimmste befürchten ließ. Dieses Ausbleiben der Zahlungen war sicherlich viel größer als wohl in den meisten andern Zweigen des Handels und erklärt sich vor allem aus der Eigenart der Kundschaft des Reise- und Versandbuchhandels. Ganz anders als der Sortimentsbuchhandel arbeitet er mit der breiten Masse des Mittelstandes und mit den nach oben strebenden, Bildung suchenden, aber unbemittelten Klassen des Volkes, mit Kreisen also, die den wirtschaftlichen Einwirkungen des Krieges besonders ausgesetzt sind. Er zählt keine Schulen, keine Bibliotheken, keine Behörden zu seiner Kundschaft wie der Sortimentsbuchhandel, und die Wohlhabenden darunter sind sehr dünn gesät. Ebenso sind die Bargeschäfte, wie sie der Kolportagebuchhandel kennt, bei ihm recht selten. Der größte Teil seiner Kunden zahlt in Monats- oder Vierteljahrsraten; er ist zudem meist in den Jahren des Verdens, da im jugendlichen Alter noch am ehesten Bücher gekauft werden. Von diesen Leuten mußte aber ein gewaltiger Teil sofort ins Feld rücken, ein anderer Teil fürchtete brotlos zu werden und wurde es wohl zum Teil auch bald, während ein weiterer in seinem Einkommen stark geschmälert wurde. Von vielen dieser Leute blieben begreif-