

wie viele andere, Befürchtungen gehegt hatte, die sich als unbegründet erwiesen haben. In vielem bestätigt er Beobachtungen, die zum Teil auch in den folgenden Berichten zum Ausdruck kommen. Seinem Bericht sei der seines Hamburger Kollegen Herrn Ernst Maasch für die Firmen C. Boysen und Boysen & Maasch angereicht:

Das Weihnachtsgeschäft hat sich trotz der Personal-Schwierigkeiten — auch Kollege Boysen mußte am 8. Dezember den Zivilmit dem Soldatenrock vertauschen — glatt abgewickelt. Das Publikum nahm Rücksicht, und mancher Kunde, der sonst nur vom »Herrn Chef« bedient werden mußte, war diesmal auch mit der Bedienung seitens eines Fräuleins zufrieden. Besonders angenehm wurde es empfunden, daß von der Polizei die Verkaufsstunden am Abend von 10 auf 9 Uhr zurückgesetzt wurden; denn dadurch war es ermöglicht, die Expeditions- und Aufräumungsarbeiten eine Stunde früher zu beenden.

Mit Beginn des Dezember wurde das Geschäft lebhaft, und der Verkehr steigerte sich bis zum 24. von Tag zu Tag. In den ersten Tagen waren es hauptsächlich Einkäufe für das Feld; billige Bücher, besonders Reclam, Wiesbadener Volksbücher, Inselbücherei u. v. a. Auch diesmal fehlten die großen Posten; teure Klassiker, Prachtwerke, Lexika und die übermäßig in den Handel gebrachten Luxus- und Buchkunst-Ausgaben wurden fast gar nicht gekauft. Dagegen wurde viel ältere Belletristik gefordert, so daß dadurch unter den älteren Beständen gut ausgeräumt werden konnte. Kriegsliteratur wurde meistens mit dem Bemerkten zurückgewiesen: »davon habe ich genug«, oder: »darin genügen mir die Zeitungen«, — »ich möchte etwas, in dem vom Kriege nicht die Rede ist«. Auch in der technischen Abteilung war es lebhafter als im vorigen Jahre. Auffallend wird sehr viel Literatur über Straßen- und Eisenbahnbau, sowie Elektrizität zum Versand nach den Gefangenen-Lagern im Auslande verlangt.

Alles in allem war der Umsatz im Weihnachtsmonat wider Erwarten besser als im vorigen Jahre.

Als »über alles Erwarten günstig« wird auch das Weihnachtsgeschäft in Berlin bezeichnet:

Sowohl Bar- als auch Strazzenverkauf hat selbst in den besten Friedensjahren nicht die Höhe erreicht wie diesmal, obwohl viele Firmen von besonderer Reklame abgesehen und sich auf die Versendung kleinerer Kataloge und Prospekte beschränkt haben. Ganz besonders großen Wert legen wir auf eine stets wechselnde, geschmackvolle Auslage im Fenster und in den Verkaufsräumen und damit erzielen wir recht befriedigende Erfolge. Daß die persönliche Empfehlung viel ausmacht, haben wir in diesem Jahre besonders gesehen. Der größere Teil des Publikums kam ohne bestimmte Wünsche und ließ sich beraten. Natürlich wurde viel fürs Feld gekauft; der Prozentsatz dieser Verkäufe war aber doch nur ein geringer. Oft hatten wir den Eindruck, als ob Geld weniger eine Rolle spiele als sonst. Teure Bücher und Luxusausgaben wurden viel gekauft. Es darf aber ja nicht übersehen werden, daß sich unsere Kundschaft aus den kaufkräftigsten Kreisen zusammensetzt. Gerade am Kurfürstendamm und in seiner Nähe wohnen die vermögendsten Leute. Die besten Erfolge erzielen wir durch direktes Anbieten der die einzelnen Kunden interessierenden Werke.

Aus Mecklenburg kam uns ein Bericht zu, der hier im Auszuge wiedergegeben sei:

Gekauft wurde zu Weihnachten entschieden mehr als im Jahre 1914. Ich muß sogar merkwürdigerweise oder erfreulicherweise feststellen, daß meine Vereinnahmen im Dezember höher waren als im Friedensjahr 1913. Ich erkläre diese Tatsache damit, daß überhaupt im Kriege mehr bar gezahlt wird als im Frieden. Diese Erscheinung habe ich von Anfang des Krieges an beobachten können. Ich glaube wohl, daß das Buch in diesem Jahre bei den Liebesgabenversendungen mehr bevorzugt worden ist als im Jahre 1914. Als Grund dafür kommt in erster Linie meiner Ansicht nach der Umstand in Betracht, daß infolge des Stellungskrieges an allen Fronten mit Ausnahme der serbischen im Felde mehr Ruhe zum Lesen vorhanden ist, sodaß auch die Bitten um Lesestoff von draussen viel zahlreicher eingegangen sind als früher. Nicht zuletzt ist die entschiedene Vervollkommnung der Beförderung durch die Feldpost dem größeren Umsatz an Büchern zugute gekommen. Ich habe viele Kataloge und Prospekte ins Feld gesandt und dadurch manche Bestellung bekommen.

Die Weihnachtsreklame ist hier am Platze zu Weihnachten ziemlich schlecht weggekommen. Die alteingesessenen Buchhandlungen haben wie im Jahre 1914 von einer allgemeinen Versendung von Weihnachtskatalogen abgesehen und nur Prospekte versandt. Auch diese

Versendung ist im wesentlichen auf die auswärtige Kundschaft beschränkt worden. Der Grund dieser Einschränkung liegt einmal in der offensichtlichen Ersparnis an Spesen, andererseits versprach man sich von einer Versendung von Weihnachtskatalogen wie im Frieden (es bekam so ziemlich jede maßgebende Persönlichkeit von vier bis fünf, ja acht Buchhandlungen je einen Katalog, oft vier bis fünf gleiche) keinen Erfolg, ja bezeichnete sogar die Zeit als willkommenen Anlaß, einmal mit diesem unangenehmen Zustand zu brechen. Man hat gesehen, es geht auch so.

Auch die Schaufensterdekoration mußte aus Mangel an Zeit und Personal auf das nötigste beschränkt werden, was ja zu beklagen ist, da ich das Schaufenster für ein ganz hervorragendes Reklame-mittel halte. Aber mehr zu erreichen war nicht möglich, da man mit den vorhandenen Kräften haushalten mußte.

Die Presse wurde von hiesigen Buchhandlungen nur in geringem Maße benutzt, gegen die Inserate des hiesigen Warenhauses ist doch nicht aufzukommen, ohne den Etat übermäßig zu belasten. Bei dem Charakter meiner Kundschaft nützt beim Weihnachtsgeschäft am meisten die persönliche Empfehlung, die denn auch mit größtmöglicher Kraft angewandt wurde, so daß man aufatmete, als die schweren Tage vorüber waren. Das Publikum, das die Buchhandlungen betritt, gehört den besseren Ständen und dem Mittelstande an; der kleine Mann und auch ein großer Teil des Mittelstandes geht ins Warenhaus. Dieser Zustand, den wir schon vom Frieden her kennen, hat sich im Kriege kaum geändert.

Gekauft wurde im wesentlichen von Jugendschriften Kriegsliteratur, bei Büchern für Erwachsene trat das Kriegsbuch mehr zurück als im vorigen Jahre; fürs Feld wurden Bücher über den Krieg wenig verlangt, dagegen Humoristika, spannende Lektüre (Kriminalromane) und leichte Unterhaltungslektüre, zuweilen auch philosophische Werke, sogar wissenschaftliche Kompendien zum Studium.

Was nun endlich den Gesamtumsatz des Jahres betrifft, so zeigt er gegen 1914, soviel ich bis jetzt übersehen kann, eine Zunahme. Groß wird sie nicht sein, aber festzustellen ist sie, und das ist erfreulich und berechtigt zu guten Hoffnungen für 1916. Es wäre zu wünschen, daß diese Hoffnungen sich erfüllen.

Sehr befriedigt äußert sich auch der nachfolgende Bericht eines holsteinischen Kollegen, des Herrn J. M. Groth in Elmshorn:

Das buchhändlerische Weihnachtsgeschäft war im Kriegsjahre 1915 ein sehr gutes, bei weitem besser als das des Vorjahres. Bevorzugt wurden Bücher der schöngeistigen Literatur, vor allem gute Romane, Heimatbücher, geschichtliche Werke, für die Jugend in der Hauptsache Bücher über den jetzigen Krieg.

Der Verkauf von Schriften zu Liebesgaben ins Feld war ein ganz vorzüglicher; Bücher humoristischen Inhalts wurden bevorzugt. »Nur keine Bücher über den Krieg!«, hörte man des öfteren Kunden sagen. Von einer Sammlung plattdeutscher Volksbücher (H. Lühr & Dirks, Garding) von heimatischen Schriftstellern wie Fehrs, Lau, Meyer setzte ich viele hundert Exemplare ab. Ein Reclam-Fenster verfehlte die erhoffte Wirkung nicht. Vor allen Dingen war die persönliche Empfehlung im Laden die beste Reklame.

Sehr zu statten kam mir meine Papierwaren-Abteilung; denn fast jeder Kunde, der Briefpapier fürs Feld kaufte, nahm auf Empfehlung kleinere Schriften oder ein Buch mit.

Vorträge unserer Geistlichen, die vor Weihnachten auf Unterhaltungsabenden für Kriegerfrauen u. a. aus dem Buche »Helden tohus« von Fritz Lau (M. Glogau, Hamburg) gehalten wurden, führten nach einem Hinweis, daß die Bücher in den Buchhandlungen zu haben seien, zu einem großen Erfolg. Ich verkaufte ca. 400 Bände. Ein schönes Resultat erzielte auch eine Bitte gegenüber einem Oberlehrer um Empfehlung der Werke Friedrichs des Großen in der neuen zweibändigen Ausgabe (Hobbing, Berlin) in den oberen Klassen des Gymnasiums.

Persönliche Empfehlung und eine öfters wechselnde, ansprechende Schaufensterdekoration zeitigten in meinem Sortiment in diesem Jahre die geschätzten Erfolge.

Von weiten Gesichtspunkten geht der Inhaber eines altangesehenen Geschäfts in einer mittleren Stadt der Provinz Brandenburg aus. Aus seinem sehr beachtenswerten Schreiben sei hier das Folgende mitgeteilt:

Mein Geschäft in einer Beamten- und Militärstadt hatte in Friedenszeit erhebliche Behörden-Aufträge, die nun teils ganz wegfielen, teils sehr verkleinert wurden; die Studenten, die wenigstens einige ihrer Lehrbücher sich hier holten, kamen nicht; Zeitschriftenabbestellungen hatten sich nach der ersten Aufregung zwar in mäßigen Grenzen gehalten, aber es wurde doch hier und da »gespart«. Wenn ich trotzdem, ohne jeden Nebenartikel, meinen Umsatz des letzten Friedensjahres bis auf 5 % wieder einholen, den des Jahres 1914