

Ich möchte ferner zur Berücksichtigung anheimgen, daß den heute dort ansässigen Pächtern, also in erster Linie Herrn Stille, doch ihre Rechte und Vorräte abgekauft werden müßten, und ich fürchte, daß das mit dem gedachten Kapital von 200 000 M kaum möglich ist, wenn schon der Betrieb von drei Feldebuchhandlungen allein 150 000 M Betriebskapital erfordern soll, wie wir gehört haben.

Ich glaube also, daß für das Sortiment große Seide bei dieser Sache nicht zu spinnen sein wird. Überhaupt sind ja die Verhältnisse bei den Feldebuchhandlungen so, daß sehr hohe Abgaben zunächst einmal an die Armeen gegeben werden müssen, und zwar, wie ich in Erfahrung gebracht habe, von 20 bis zu 30%. Was da nachher an Reingewinn übrig bleibt, kann natürlich nur gering sein. Ich glaube ferner, daß die Beschwerden gegen die Feldebuchhandlungen, wenn sie in gewisser Hinsicht auch berechtigt sein mögen, im großen und ganzen doch maßlos übertrieben worden sind. (Sehr richtig!) Meine Herren, ob wir durch den Vertrieb von Werken des Inselverlages, des Diederichs'schen Verlages, des Hans von Weber'schen Verlages sowie anderer derartiger Verlage tatsächlich geistige Nahrungsmittel für unsere feldgraue Bauernjungen bringen, scheint mir doch äußerst zweifelhaft, und ich bin überzeugt, daß, wenn auch nicht notorischer Schund verkauft werden soll, doch leichte Literatur verlangt und andere Literatur meist zurückgewiesen werden wird. Die Feldebuchhandlungen müßten also allmählich einschlafen, wenn ihnen diese Literatur mit einemmal entzogen würde. (Sehr richtig!)

Ich bin der Ansicht, daß hier sehr viel mit Schlagworten gearbeitet worden ist, mit dem »Kulturträger« im Sortiment, der in der Heimat recht gute Dienste leisten kann, daß aber draußen im Schützengraben, wo es sich in der Hauptsache doch um halbgebildete oder ungebildete Leute handelt, diese Schlagworte nicht sehr angebracht sind. Ich möchte deshalb dringend davor warnen, daß man mit großen Kapitalien an ein Unternehmen herangeht, von dem anzunehmen ist, daß es in sehr kurzer Zeit ein großes Risiko sein wird.

Es ist ferner zu berücksichtigen, daß die Liquidierung der Feldebuchhandlungen bei Friedensschluß erst zeigen wird, ob tatsächlich mit einem Reingewinn zu rechnen ist. Wir müssen berücksichtigen, daß die Feldebuchhandlungen nur zu einem Zehntel oder einem Fünftel Bücher verkaufen, im übrigen aber Papierwaren, Briefumschläge, Postkarten und alles mögliche, was mit dem eigentlichen Betriebe des Buchhandels gar nichts zu tun hat. Meine Herren, diese Artikel müssen in großen Auflagen angekauft werden und sind zum großen Teile nach dem Kriege vollständig wertlos. Die Liquidierung wird also erheblichen Schaden bringen, die das Sortiment resp. die Genossenschaft, die wir gründen wollen, zu tragen haben würde. Ich möchte also anheimgen, etwas Wasser in diesen Wein zu gießen und recht vorsichtig zu sein, unter den jetzigen Verhältnissen diese Feldebuchhandlungen zu übernehmen. Etwas anderes würde es gewesen sein, wenn wir bei Kriegsausbruch in die Lage versetzt worden wären, den Feldebuchhandel in die Hand zu bekommen; aber gegenwärtig auf diesem Gebiete noch etwas zu erreichen, halte ich für so gut wie aussichtslos. (Lebhafte Bravo und Händeklatschen.)

Vorsitzender: Herr Volkmann hat das Wort.

Herr Hans Volkmann (Leipzig): Meine Herren! Das, was Herr Ritschmann soeben ausgeführt hat, ist zum großen Teile sehr richtig. Ich halte es auch für recht gefährlich, jetzt noch mit sehr großen Summen in den Feldebuchhandel hineinzugehen. Das hängt allerdings von der persönlichen Meinung ab, die ein jeder über den Krieg hat. Ist es möglich, daß der Krieg — was wir ja alle nicht wünschen — noch lange Monate dauert, so wird das Kapital, das in die Feldebuchhandlungen zu stecken wäre, sich sicher gut verzinsen und auch bei einer Liquidation der Waren dann wieder flüssig werden. Ist aber damit zu rechnen, daß der Krieg bald zu Ende geht, dann wird es sich kaum noch lohnen, viel Geld in den Feldebuchhandel hineinzustecken.

Ich glaube, daß es den Herren erwünscht sein wird, etwas Näheres über den Feldebuchhandel zu hören. Ich knüpfe da an die letzten Worte des Herrn Ritschmann an, mit denen er bedauerte, daß der Feldebuchhandel nicht schon seit langer Zeit auf die Basis gestellt worden ist, auf die man ihn jetzt stellen will. Das ist in der Tat außerordentlich zu bedauern. Als im Dezember 1915 die Verhandlungen im Großen Hauptquartier mit den Vertretern des Buchhandels stattfanden, telephonierte mich vorher Herr Geheimrat Siegismund an und fragte, ob ich eventuell bereit sein würde, hier helfend einzugreifen.

Ich erklärte mich selbstverständlich mit großer Freude dazu bereit, an einem gemeinnützigen Ausbau des Feldebuchhandels mitzuarbeiten. Leider ist es aber damals nicht dazu gekommen, sondern es wurden die bekannten Leitsätze aufgestellt, und es kam nunmehr lediglich eine Verpachtung an mehrere größere Unternehmer zustande. Meiner Firma wurden gleich in den ersten Tagen des Januar zwei Armeen angeboten; ich habe das damals abgelehnt. Dann habe ich monatelang nichts wieder vom Feldebuchhandel gehört, bis im Juni 1916 der militärische Leiter einer Armee abermals an den Geschäftsführer meiner Stuttgarter Firma Herrn Hofmann herantrat und anbot, eine Pachtung zu übernehmen. Damals waren schon allerlei Klagen über den Feldebuchhandel laut geworden, und ich entschloß mich deshalb zur Übernahme dieser Pachtung. Meine Stuttgarter Firma gründete mit einem dortigen Sortimentkollegen eine Gesellschaft und verpflichtete sich, von allem auf ihren Anteil entfallenden Reingewinn die Hälfte an zwei süddeutsche Vereine abzuliefern, ohne daß für diese ein Risiko aus dem Betriebe begründet wurde. Es war mir hauptsächlich darum zu tun, selbst einmal näher in das Feldebuchhandelswesen einzudringen, und das, was ich da gesehen habe, ist tatsächlich recht interessant gewesen.

Der Umsatz im Feldebuchhandel ist ganz bedeutend. Die Feldebuchhandlungen sind im Westen — im Osten weiß ich nicht Bescheid — so organisiert, daß ein jedes Armeekorps einen Pächter ernannt. Bei jeder Armee existiert ein Hauptlager, von dem aus die einzelnen Feldebuchhandlungen versorgt werden. Diese zahlreichen Feldebuchhandlungen gehen oft bis wenige Kilometer hinter die Front. Selbstverständlich werden nur in den Hauptverkehrsstädten große Betriebe unterhalten. Es ist sehr interessant, wie verschiedenartig der Umsatz bei den einzelnen Armeen ist. Während bei der vierten Armee — Flandern — über die Hälfte des Umsatzes, der durchschnittlich mehr als 150 000 M im Monat beträgt, in Zeitungen und Zeitschriften erzielt wird, ist gegenwärtig bei der ersten Armee, wo eine von meiner Firma gegründete Gesellschaft erst im Januar dieses Jahres den Feldebuchhandel wiederum auf genossenschaftlicher Basis übernommen hat, der Bücherumsatz wesentlich größer als der Zeitungsverkauf. Dieser Unterschied liegt darin, daß in Flandern dem Publikum und den Soldaten viel größere Bewegungsfreiheit und Unterhaltungsmöglichkeiten gegeben sind als in einem Gebiet, das so ernsthaft durch den Krieg bedroht ist wie gerade die Gegend hinter der Somme. Ich kenne auch die Verhältnisse bei der Armee, die die Firma Franz Leuwer in Bremen gepachtet hat; da wurden in einer Stadt — St. Quentin —, dem Hauptplatz, monatlich allein über 60 000 M Umsätze, und zwar hauptsächlich in Büchern, erzielt. Es ist also nicht richtig, wenn man glaubt, daß in den Feldebuchhandlungen nicht genügend Absatz für eine gute, der im deutschen Sortiment vertriebenen ähnliche Literatur zu finden wäre. Das hängt ganz davon ab, in welcher Gegend die Feldebuchhandlung betrieben wird. In großen Städten kann man tatsächlich Mustersortimente wie im Frieden einrichten, während man in zerstörten Häusern, ein paar Kilometer hinter der Front, natürlich nicht Luxuswerke und wissenschaftliche Literatur vorrätig halten kann.

Nun möchte ich noch einiges über die Rentabilität der Feldebuchhandlungen sagen. Dieselbe ist bedeutend. Die oben erwähnte Gesellschaft zum Betriebe der Feldebuchhandlungen der vierten Armee ist mit einem Gesellschaftskapital von nur 45 000 M gegründet und hat an die Armee eine ziemlich hohe Pacht zu zahlen. Trotzdem hat die Gesellschaft innerhalb von sieben Monaten eine Abschreibung von etwa 130 000 M auf Läger gemacht und etwa 97 000 M Reinverdienst gehabt; das sind also fast 230 000 M Überschuß. — Ich glaube, ich begehe keine Indiskretion meinen Gesellschaftern, dem Stuttgarter Kollegen und den Vereinen gegenüber, wenn ich diese Zahlen, die doch einmal durch die Vereinsberichte bekannt werden, hier nenne.

Ich würde auch heute keine Bedenken haben, Feldebuchhandlungen zu übernehmen, wenn noch mit längeren Monaten Krieg zu rechnen wäre, zumal da das Risiko, die Ware später anderweitig zu verwenden, mir nicht zu groß erscheint. Es sind zumeist ganz gangbare Bücher und Schreibwaren, die wieder im regulären Handel zu verwerten sind, und es wird sich, wenn wir nicht einmal einen Rückzug zu befürchten haben, die Abwicklung des Geschäfts stets nach und nach durchführen lassen, so daß letzten Endes nicht mit allzu großen Restbeständen zu rechnen sein wird. Trotzdem bestehen allenthalben dauernd sehr große technische Schwierigkeiten. Wie es in dieser Be-