

Für die Benutzung des Empfangsapparats ist an die Telegraphen-Verwaltung eine Lizenzgebühr von Mf. 60.— jährlich bei privatem Gebrauch, von Mf. 300.— jährlich bei Gebrauch zu gewerblichen Zwecken zu zahlen. Letzteres käme in Frage, wenn der Buchhandel Funkvorträge gegen Eintrittsgeld veranstaltete. Die Gebühr wird aber durch den Erfolg der Veranstaltungen sich reichlich bezahlt machen.

Nach diesen interessanten Ausführungen des Herrn Staatssekretärs Dr. Bredow, der uns auch für die Zukunft jederzeit seine Unterstützung mit Rat und Tat freundlichst zugesagt hat, hat Herr Nitschmann bei der größten und leistungsfähigsten Gesellschaft für Rundfunkapparate die jetzigen technischen Möglichkeiten geprüft. Der Erfolg kann als gut bezeichnet werden. Vorhandene Mängel werden durch dauernde Verbesserungen am Senderapparat bald überwunden sein. Ist der Umkreis, in dem der einzelne Sender wirkt, beschränkt, so kann mittels Einschaltung eines von der Firma zur Lieferung gelangenden Verstärkers die Hörmöglichkeit ganz bedeutend ausgedehnt werden. Es ist daher heute schon möglich, auch in fern von Berlin liegenden Orten den Rundfunkempfänger aufzubauen und mit ihm für die Hörer überraschende Erfolge zu erzielen. Der Generalvertreter der Gesellschaft, der die Apparate vorführte, erzählte, daß er in seinem eigenen Heim mit seinem Apparat an einem der letzten Abende eine Aufführung der Londoner Oper ganz vorzüglich gehört habe. Die Stimmen der Sänger, das Orchester wären in allen Feinheiten vernehmbar gewesen. Bei Beginn der Pause habe er das Publikum klatschen hören. In der Pause wären die Stimmen der Instrumente im Orchester und die Unterhaltung der Orchestermitslieder zu hören gewesen.

Die Preise des Empfangsapparats einschließlich alles Zubehörs stellen sich wie folgt:

Empfänger mit Röhre	Goldmark 220.—
4 Doppelkopfhörer (4000 Ohm) je Sm. 16.—	" 64.—
1 Spinne (Verteiler zum Anschluß der Kopfhörer)	" 30.—
Heizbatterie 4 u. 6 Volt für 24—40 Ampèrestunden	" 70.—
Anodenbatterie 1000 Volt	" 20.—
Antennen-Material	" 25.—
Reserve-Röhren	" 10.—
2 Niederfrequenz-Verstärker mit 2 Röhren	" 170.—
Lautsprecher (notwendig, um die Vorträge einem größeren Kreis von Menschen zugänglich zu machen)	" 85.—
zusammen Goldmark 694.—	
Die Kosten des Einbaues der Antenne betragen etwa	" 25.—
die oben erwähnte Lizenzgebühr	" 300.—
Goldmark 1019.—	

Es ergeben sich also Gesamtauslagen für die Anlage von 1019.— Goldmark.

Wir sehen in der Verwendung des Rundfunks ein gutes Werbemittel, namentlich für das Provinzfortiment. Durch Aufstellen eines Apparats kann sich die einzelne Buchhandlung zu einem geistigen Mittelpunkt bilden. Die Kosten sind allerdings recht beträchtlich, jedoch wäre es vielleicht möglich, durch Darlehen oder durch Anschaffung der Apparate seitens der Organisationen Abhilfe zu schaffen.

Zunächst handelt es sich darum, ein Bild darüber zu gewinnen, wie der Buchhandel zu der Frage sich überhaupt stellt. Möglicherweise haben sich schon zahlreiche Buchhändler an den allerorts gegründeten oder in Gründung begriffenen Rundfunkgesellschaften beteiligt, sodaß eine Vermittlung der Organisation nicht mehr in Frage kommt.

Diejenigen Firmen aber, die eine Vermittlung des Börsenvereins wünschen, bitten wir, sich mit der Geschäftsstelle des Börsenvereins in Verbindung zu setzen, damit ein Überblick namentlich über die finanzielle Seite der Angelegenheit gewonnen wird.

Leipzig, den 28. Januar 1924.

Der Vorstand des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Dr. Arthur Meiner,
Erster Vorsteher.

Das Weihnachtsgeschäft 1923.

V.

(Fortsetzung zu Nr. 7, 13 u. 17 d. Bbl.)

Wortlaut der Fragen:

1. Welchen Einfluß hatten die Bücherpreise auf den Absatz?
2. Welche Literaturgattungen wurden besonders bevorzugt und welche Preislagen meist gewählt?
3. Welche einzelnen Bücher standen im Vordergrund des Interesses?
4. Fanden Jugendschriften und Bilderbücher lebhaften Absatz? In welchen Preislagen?
5. Fand ernstere oder leichtere Literatur größeren Anklang?
6. Traten die alten Kunden wieder in stärkerem Maße als Bücherkäufer auf?
7. Was ist sonst noch Bemerkenswertes über das Weihnachtsgeschäft zu berichten?

Leipzig (vgl. Bbl. Nr. 7):

Das Weihnachtsgeschäft des Leipziger Musikalienhandels 1923 entwickelte sich diesmal erst in den letzten drei Wochen vor dem Feste zu einem befriedigenden. Während im Oktober und November 1922 lebhaft gekauft worden war, eine Folge der raschen Geldentwertung, denn jeder wollte doch noch »billig« einkaufen, flaute das Geschäft damals im Dezember gänzlich ab, sodaß man der Meinung war, schlecht abgeschnitten zu haben. Diesmal drängte sich das Weihnachtsgeschäft, wie schon gesagt, auf die letzten Wochen zusammen. Gekauft wurden wieder die großen Sammelbände wie Sang und Klang, Edelsteine usw., sehr gut auch gebundene Musikalien, Weihnachtsmusik weniger, dagegen fanden die neuesten Schlager und klassische Werke reichlichen Absatz. Starken Erfolg erzielte eine hiesige erste Musikalienhandlung mit Büchern der Musikliteratur, denen sie ganz besondere Aufmerksamkeit seit längerer Zeit zugewandt hat. Mein Gewährsmann erklärte mir, daß Bücher der genannten Art mit Leichtigkeit abzusetzen seien, weil die Musikliebhaber schon an dem Schriftsteller, dem Titel und Untertitel, sowie an kleinen Stichproben einen schnellen Überblick gewinnen könnten, ob das Buch ihren Wünschen entspricht. Einem unbekanntem Musikstück eines modernen Lieddichters steht mancher Käufer etwas mißtrauisch gegenüber, denn der Schwierigkeitsgrad ist oft nicht so leicht zu überblicken, auch ist ja der Geschmack viel zu verschieden. Es muß oft viel vorgelegt werden, der Ladenfortimenter darf dabei die Geduld nicht verlieren, namentlich wenn wenig musikalisch veranlagte Leute, die sich aber einbilden, es zu sein, als Käufer auftreten. Zureden hilft allerdings in vielen Fällen. Es kommt auch auf einen geschickten Verkäufer an, um ein Geschäft zu schnellem, beide Teile befriedigendem Abschluß zu bringen. Wesentlich erleichtert wurde diesmal der Verkauf durch die Stabilisierung der Mark, denn der aufgedruckte Preis zeigte normale Höhe, was bei fast allen anderen Handelsartikeln nicht der Fall ist. Die vielen Fragen nach den Preisen und die oft langweiligen Belehrungen über Schlüsselzahlen und früherer Teuerungszuschläge fielen diesmal gänzlich fort und gestatteten dadurch eine schnelle Abfertigung des Publikums. Ob der Umsatz diesmal höher als 1922 war, läßt sich schwer sagen. Weil die vorhergegangenen Monate dieses Jahr zu der Befürchtung berechtigten Anlaß gaben, daß überhaupt kein Weihnachtsgeschäft erzielt werden würde, ist der hiesige Musikfortimenter mit seinen noch erreichten Einnahmen im großen und ganzen zufrieden.

Carl Schubert.

Marienwerder:

1. Preise zu hoch, weil zu dieser Zeit überall Preisentwertung bemerkt und erwartet wurde. Der Zuschlag wurde als ungerecht empfunden. 3.— bis 6.— Mf.
2. Reisebeschreibungen, Biographien, gute Romane.
3. Kugelgen, Ossendowski, Fleuron.
4. Bilderbücher (Stalling) und Jugendschriften wurden begehrt.
5. Gediegene Literatur wurde bevorzugt.
6. Ja.
7. Der Bücherumsatz wäre größer gewesen, wenn wir noch eine größere Auswahl gehabt hätten. Die Verleger sandte