

8. Kredit wurde wieder in höherem Maße in Anspruch genommen. Ohne einen solchen wäre mancher Verkauf überhaupt nicht zustande gekommen.

9. Die Geldknappheit hat sich überall bemerkbar gemacht. Ansbach ist Beamtenstadt; wäre das Januargehalt noch vor Weihnachten ausgezahlt worden, so hätte das unbedingt zu größeren Umsätzen geführt. Mit Genugtuung ist festzustellen, daß Bücher vom Publikum gerne als Geschenk gekauft werden. In Anbetracht der Verhältnisse muß daher der Umsatz als ziemlich befriedigend angesehen werden.

Ortsverein Ansbacher Sortimentbuchhändler  
i. A.: G. Doppel.

#### Barmen:

Das diesjährige Weihnachtsgeschäft war in meinem Sortiment befriedigend. Es entstand nicht das Gedränge, wie es früher war, der Kundenverkehr konnte glatt bewältigt werden. Vielleicht lag es mit daran, daß meine Prospekte in den ersten Tagen des Dezember versandt waren und den Zeitungen und Sonntagsblättern beilagen. Vom Zeitpunkt der Beilage an belebte sich das Geschäft merklich. Die Zahl der Käufer im November und Dezember hat noch nicht wieder die Höhe von 1919, wo bei mir der größte Verkehr festgestellt wurde, erreicht, aber doch gegen 1923 sich wesentlich erhöht. Im Dezember wurden nach den Kassenzetteln 3400 Kunden im Laden gezählt.

Auch der Versand nach auswärtig hat, nachdem er 1923 fast ganz ruhte, einen ansehnlichen Umfang angenommen, mancher alte Kunde hat den Weg zurückgefunden.

In der Werbetätigkeit wurden die größten Anstrengungen gemacht, sowohl durch Verteilen von Prospekten als auch durch Inserate. Die Kosten waren sehr erheblich und verschlangen einen Teil des Gewinnes. Nach der Stille des Sommers war diese Reklame aber notwendig, und ich bin gewiß, sie hat meine Firma wieder bekannt gemacht und wird noch länger nachwirken. Auf sorgfältige und vorsichtige Bedienung der Kundschaft wurde von mir viel Wert gelegt. Die Ausstattung der Schaufenster hat viel Mühe gemacht, da wir aller paar Tage wechselten. Auch im Laden wurde eifrig auf verkaufsmäßige Aufmachung gesehen. In der Barmer Verkehrswoche machte ich ein Bibelfenster mit den schönsten Bibelausgaben, einigen alten Drucken und Bibeln in fremder Sprache, das stets von Schaulustigen belagert war und viel Eindruck hinterließ. Daneben ein Fenster mit Büchern meines Verlages und das dritte Fenster als Spezialausstellung von »Roemrhyke Berge« von Hermann Bäcker mit einem eigens dazu gemalten Bild 240×140 cm groß (Motiv aus dem bergischen Land mit Schloß Burg im Hintergrund).

Auf meinen eigenen Verlagsprospekt war sichtbarer Erfolg festzustellen, daneben auf den Feesche-Katalog (Lebensbilder) und auf den vierseitigen Prospekt der Vereinigung der Evangelischen Buchhändler. Der Katalog »über den Tag hinaus« erschien mir nicht recht wirkungsvoll in der jetzigen Gestalt. Er ist unübersichtlich, da die Verlegernamen nicht vor dem Titel stehen.

Daß in meinem Sortiment meine eigenen Verlagswerte bevorzugt werden, liegt auf der Hand. Die Beliebtheit und leichte Verkäuflichkeit meiner Bücher haben wir in Hunderten von Fällen erprobt. Das Buch des Jahres war für mich »Roemrhyke Berge« von Hermann Bäcker, von dem im Laden etwa 250 Stück verkauft wurden. Die Bücher von Maria Melchers wurden für die reifere weibliche Jugend verkauft, und es war erfreulich, wie die Leserinnen von »Wege, die zur Heimat führten« schnell und gern zu dem neuen Buch »In Tälern und auf Höhen« griffen. Von besonders begehrten Werken waren zu nennen: Herzog, Wieland, die Bücher von Gros, Max's Schäfer und die Predigten von Althaus. Eigentliche Schlager, die das Geschäft beherrscht hätten, gab es für mich diesmal nicht. Von aller sogenannten modernen Literatur habe ich mich bewußt ferngehalten und entschieden die Werke des evangelischen Verlages bevorzugt und bin bei dieser Einstellung nicht schlecht gefahren.

Der Absatz von Bilderbüchern und Jugendschriften war nicht so lebhaft wie früher. Bücher über 3 Mark gingen selten. Die teuren Bücher der Union und von Thienemann wurden mit Ausnahme des Universum nur wenig gekauft. Klassiker waren kaum begehrt.

Der Verkauf von Bildern war gering. Kleine Bilder sind überhaupt nicht gekauft worden; wenn es ein Bild sein sollte, war es schon ein großes, meist ein sogenanntes »Schlafzimmerbild«, unter welchem Begriff sich der Kunde in der Regel selbst nicht recht vorstellt, was er eigentlich haben will.

Es fiel häufig auf, daß für viele Kunden der Einkauf eines Buches eine sehr wichtige Sache war. 5 Mark für ein Buch anzulegen, ist für manchen eine große Ausgabe, für die er etwas wirklich Wertvolles erwartet. Es wurde sehr vorsichtig gewählt, auch auf Papier und Einband gesehen. Die Aufgabe, Helfer und Berater zu sein, ist mir und meinem Personal oft nicht leicht gewesen. Wir versuchten uns öfter klar zu machen, welcher schwerer Gang für manchen Kunden der Eintritt in den Buchladen ist; bei jedem andern Artikel weiß er immer, was er will, er kann die Ware ansehen und berühren, zum Buchhändler muß er Vertrauen aufbringen wie zu einem Arzt. Solchen Kunden das Richtige zu geben, ist eine Kunst, die sorgfältig geübt sein will und sehr viel eigenes Lesen und eigenes Urteil verlangt, dann aber dem Käufer Befriedigung gibt und dem Geschäft dauernd den Kunden erhält. »Sie haben uns im vorigen Jahr ein feines Buch empfohlen«, hörten wir zu unserer Freude öfters.

Daß die Bücherpreise steigen müssen, ist bedauerlich, aber nicht zu ändern. Das Publikum muß sich daran gewöhnen, in einem Buch einen Wertgegenstand zu sehen und nicht ein Geschenk, das man zum Schluß noch obendrauf gibt.

Bei Nachprüfung des Lagers ergibt sich, daß von älteren Sachen nur wenig abgesetzt wurde, sondern fast nur Neues und Neuangeschafftes ging. Das ist beachtenswert für die Einschätzung des alten Lagers bei der Bilanz und zugleich eine Aufforderung, alte Ladenhüter billig auszubekommen.

Daß die Zuschläge durchweg fortfallen konnten, wozu die günstigen Bedingungen des evangelischen Verlages beitrugen, wurde angenehm empfunden.

Trotz der Ungunst der Zeit und der Geldknappheit ist es in meinem Geschäft wieder vorwärts gegangen, und wir konnten dankbar und zufrieden die Vorhänge am Heiligen Abend zuziehen.

Julius Biermann  
i. Fa. E. Biermann.

#### Berlin (Fortsetzung zu Nr. 10, S. 520):

Es ist selbstverständlich nicht möglich, für Berlin, in dem etwa 300 Sortimentbuchhandlungen tätig sind, eine allgemein zutreffende Auskunft über das Weihnachtsgeschäft zu geben. Immerhin sind die Berichte aus einer Anzahl der hauptsächlichsten Sortimentbuchhandlungen ziemlich gleichlautend, wenn auch dabei zu berücksichtigen ist, daß fast jedes Geschäft eine spezielle Kundschaft hat und dementsprechend natürlich der Absatz einzelner Werke oder ganzer Büchergattungen verschieden war.

1. Entgegen dem sehr tendenziös gefärbten, hier kürzlich abgedruckten Bericht der »12 Uhr Mittagszeitung« (Wbl. Nr. 10) ist im allgemeinen das Geschäft zufriedenstellend gewesen. Allerdings hatte ja infolge der außerordentlich starken Verlagsproduktion das Sortiment reiche Vorräte, und man sah mit Besorgnis das Anschwellen der Neuigkeitenanzeigen im Börsenblatt in den Wochen vor Weihnachten, da es ja nicht möglich sein konnte, sich auch nur für alle wirklich guten Neuigkeiten zu verwenden. Die Kauflust des Publikums war recht rege, wurde aber durch die Geldknappheit sehr eingeschränkt. Das Geschäft begann eigentlich erst 10—14 Tage vor Weihnachten. Um bei den lodenden Angeboten aller Geschäftszweige das Publikum an den Kauf guter Bücher zu erinnern, hatte der Vorstand der »Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins« vom 10.—21. Dezember an den Plakatsäulen Berlins und der westlichen Vororte ein eigenes Weihnachtsplakat