

C. Koeniger's Verlag in Frankfurt a. M.

[55719]

Geehrter Herr Kollege!

Der Titel des in meinem Verlage soeben erschienenen Werkes verspricht viel: Die Beantwortung einer bedeutsamen Frage. Hier der Titel: ersuchen Sie gefälligst aus den kleinen Proben und dem weiter unten folgenden Inhaltsverzeichnis Einteilung und Zweck des Werkes:

Wie lebt man glücklich?

Ein Handbuch der mehr oder weniger richtigen Wege zu innerem und äußerem Wohlbefinden.

Ausstattung: 5 Bogen starkes Papier. Schwabacher Lettern. Cambrie-Band mit Ausdruck des Titels.

(Genau wie bei „Es schickt sich nicht“, nur andere Farbe.)

Proben: Man lebt glücklich, wenn man seine eigene Meinung hat und diese zu vertreten weiß.
 Man lebt glücklich, wenn man nicht für besser gehalten wird, als man ist.
 Man lebt glücklich, wenn man seinen Mann nicht für einen Kalender ansieht, der nur ein Jahr gilt.
 Man lebt glücklich, wenn man nicht nur Bücher liest, sondern auch kauft.

Preis 1 M ord., 75 s netto, 70 s bar und 7/6 Exemplare.

Bei 20 Exemplaren auf einmal bezogen à 55 s bar.

Bei 50 Exemplaren auf einmal bezogen à 50 s bar.

1 Probeexemplar à 60 s bar. — 5 Probeexemplare zusammen 2 M 50 s bar. —
 — A cond. in gleicher Höhe der Barbestellung. —

Zur praktischen Durchführung dieser guten Idee gab ich der Verfasserin, **Anny Wotho**, als ich ihr den Entwurf zu der Arbeit vorlegte, dem gewiß guten Rat:

„Lösen Sie die ernste Frage mit Humor;
 „Geben Sie praktische, durchführbare Ratschläge;
 „Halten Sie sich an die Form des erprobten
 „Es schickt sich nicht“

Die — durch mehrere Schriften und Novellen bekannte — Verfasserin hat meinen bescheidenen Rat befolgt. „Wie lebt man glücklich?“ will gleiches Ziel wie „Es schickt sich nicht“ erreichen. In Anlage und Einleitung seinem „berühmten Muster“ ziemlich gleich, hat es nur den einen Unterschied, daß es nicht in verneinender Form auftritt, sondern mit oft kühner Sicherheit in bestimmtester Form die Antwort giebt:

Man lebt glücklich, wenn man dem Glücke kühn entgegen schreitet u. s. w. Dabei ist es doch wieder originell und der Titel:

„Wie lebt man glücklich?“

wird zünden und begeistern; der Inhalt wird belehren und erheitern. Wohl gemerkt: Erheitern! Denn daß auch in diesem Werkchen neben ernstem und weisen Ratschlägen ein glücklicher Humor fast auf jeder Seite durchblitzt, wird dem Absatz nicht minder förderlich sein, wie es bei „Es schickt sich nicht“ der Fall war.

An diesem Absatz sich recht lebhaft zu beteiligen, lade ich Sie hiermit freundlichst ein, in Ihrem wie in Ihres Geschäftes Interesse.

Ich expediere ungekürzt meinen Bedingungen gemäß.

Die Inserate beginnen nächste Woche.

Hochachtungsvoll

Frankfurt a. Main, den 1. November 1886.

C. Koeniger's Verlag.

P. S.

Zu „Wie lebt man glücklich?“, wie auch zu meinem „Es schickt sich nicht“ ließ ich sehr effektvolle Blechplakate (Hob. Müller in Fürth) herstellen, welche ich bei Partiebezügen von mindestens 7/6 Exemplaren an, einmal zu verlangen bitte.

Blechplakat zu „Wie lebt man glücklich?“ wird den Bestellern von 5 und mehr Exemplaren auf Verlangen einmal geliefert. — Nachbezogene Exemplare berechne ich mit 50 s.

NB. Diese Blechplakate, welche nach Ansicht der Angestellten der Fabrik die schönsten und effektivsten sind, welche je in dieser Art in Deutschland fabriziert wurden, werden den Absatz der ohnedem schon so gangbaren Werken ganz bedeutend erhöhen.

Hochachtend

D. D.

Hier das Inhaltsverzeichnis:

- I. Zur inneren Glückseligkeit.
- II. Zur äußeren Glückseligkeit.
- III. Zur Glückseligkeit in der Gesundheit.
- IV. Zur Glückseligkeit in der Liebe und Ehe.
- V. Zur Glückseligkeit im Hause und in der Familie.
- VI. Zur Glückseligkeit der Kunst und Wissenschaft.
- VII. Zur Glückseligkeit in der Religion.
- VIII. Zur Glückseligkeit in der Arbeit und im Beruf.

„Wie lebt man glücklich?“

eignet sich besonders

- 1) Zum Vertrieb durch Angebot an jeden Kunden,
- 2) Zum Vertrieb durch Ansichtssenden,
- 3) Zum Vertrieb durch die Auslage (innen und außen),
- 4) Zum Vertrieb durch Inserate (nach Vereinbarung auf 1/2 Kosten),
- 5) Zum Vertrieb durch Kolportage,
- 6) Zum Vertrieb durch persönliche Empfehlung in Bekanntentreisen.

Ich unterstütze Sie durch

- a) die günstigsten Bezugsbedingungen,
- b) fortwährende Besprechungen und Anzeigen in den Zeitungen und Zeitschriften.
- c) Plakate (siehe auch P. S.).
- d) Erweiterung eines Absatzfeldes, welches dem Sortiment bereits so schöne Früchte getragen.